TRANZIȚIE ȘI INTEGRARE EUROPEANĂ

II

Sedecim Libris

CUPRINS

Prefaţa 9
În loc de introducere
Câteva preliminarii la o economie politică a tranziţiei (V.Işan) 13

ECONOMIA DE PIAŢĂ:
CONCEPTE ŞI ABORDĂRI DOCTRINARE
partea întâi

Simfonia economică. Elogiu pentru Adam Smith (T.Brăilean) 35
Liberalismul - dominantă a gândirii economice moderne (L.Şaradici) 44
Consideraţii privind rolul întreprinzătoirului N. Clipa 47
Avantajele şi dezavantajele întreprinzătorului individual (M.Irimia) 56
Structuri, politici şi pieţe (N. Hoanţă) 66
Rolul proprietăţii private în economia de piaţă (El. Roşca) 75
Statul şi economia (G. Mursa) 85
Intervenţia statului pe piaţa produselor agricole (M. Ghişoiu) 98
Implicarea statului în mecanismul economiei de piaţă (R. Pintilie) 99
Rolul învăţământului în redobândirea conştiinţei morale a poporului român (E. Roşca) 103
Some Thoughts About Using Case Studies As Teaching Tools (C. Munteanu) 116
Inflaţia - concept şi forme de manifestare (M. Ghişoiu) 122
Economia serviciilor şi economia regională (Gr.Silaşi, Al.Jivan) 127
Dimensiunea socială a echilibrului şi stabilităţii (N. Stoiça) 130
Îndemnizaţia de şomaj - caracteristici actuale pe plan mondial (G.Bodea) 137
Riscul în viziunea şcolii clasice (M.C. Danu) 146
Sectoarele economice în viziunea proprie. Intensivităţi intelectuale a activităţii (Al. Jivan) 155

ASPECTE STRUCTURALE ALE PROCESULUI DE TRANZIŢIE ÎN ROMÂNIA

partea a II-a

Învăţământul economic superior românesc - standarde europene ale modernizării (I.Ignat) 163
Tradiţie şi inovaţie în stilul managerial românesc (A.Prodan) 170
Strategia managerială în condiţiile economiei de piaţă (N.Popovici) 179
Cu privire la eficienţa investiţiilor agricole (Al.Tofan) 186
Căi, modalităţi şi principii de bază pentru dezvoltarea comerţului internaţional cu servicii al României (Al.Jivan) 208
Turismul românesc. Starea actuală şi şansele relansării (Al.Nedelea) 218
Turismul rural - alternativă viabilă a relansării turismului românesc (I. Cosmescu) 232
Factorul timp pentru calitate şi productivitate înaltă în perstarea (E. Câmpeanu Sonea, M. Chiorean. R. Lozinschi) 240
O nouă orientare în realizarea sistemelor informatice *economice* (G. Meşniţă) 246
Tipologia metodelor de informatizare (Fl. Dimitriu) 256
Particularităţile ciclului de viaţă a sistemelor de prelucrare distribuită a datelor (D-tru. Oprea) 264
Consideraţii asupra securităţii schimburilor electronice de date (T. Fătu) 275
Mutaţii şi risc în activitatea bancară - restructurarea sectorului bancar, ca răspuns la impactul factorilor de risc financiar (G. Dragomir) 280
Relaţia contribuabil - fiscalitate, contribuţie la redresarea economică (C. Comăneciu) 294
Economia subterană, în perioada de tranziţie (A.Cucu) 299
Actualitatea burselor de comerţ pentru românia (P.G. Miclăuş) .. 302

U.E. - DEZVOLTAREA PIEŢEI UNICE ŞI PERSPECTIVELE EXTINDERII

partea a III-a

Crearea pieţelor unice şi impactul lor asupra comerţului exterior (I. Rotariu) 311
A Single Currency For Europe (Joan Costa Font) 323
Euro între intenţii şi semne de întrebare (M.Ghiţă, Paul Tănase Ghiţă) 345
Euro - o monedă unică pentru "Statele Unite ale Europei" (S.Burnete) 357
Tările sudice şi Uniunea Europeană (L.Baciu) 365
East - West Integration: Problems and Prospects (J. D. Phillips) 374
Integrarea ţărilor din Europa Centrală şi de Est în Uniunea Europeană - între vis şi realitate (M. Diaconescu) 381
Integrarea europeană - factor al creşterii economice pentru ţările din Europa de Est (S. Mărginean) 394
Anticipated Economic Effects of the Integration or Romania Into the European Union (S. Iordache, I.Trăistaru) 400
Unele aspecte ale impactului pieţei europene unice asupra industriei turistice (I. Cosmescu) 422
Consideraţii privind aportul bancilor româneşti în mediul european (N. Petria) 428

TENDINŢE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

partea a IV-a

Geo economia şi Meta - războiul (D-tru. Iacob) 437
Regionalism versus globalizare (D-tru. Miron) 445
Consecinţele interdependenţelor internaţionale şi ale globalizării (S. Nicolae) 457
De la avantajul comparativ la avantajul competitiv al naţiunilor (S. Burnete) 464
Principalele decalaje şi dezavantajele economice ale subdezvoltării contemporane (M. Irimia) 472
Tendinţe în evoluţia industriei pe glob (R.M. Zaharia) 477

Importanţa pieţelor emergente pentru diversificarea internaţională a portofoliilor (A. Horobeţ) 484
Noile tehnologii informaţionale şi calitatea de probă juridică în domeniul comercial (D.Forache) 512
Paradisul fiscal - o posibilă cale spre creşterea economică (R. Mironescu) 518
Grupul Renault: câteva caracteristici la sfârşit de mileniu (G.Bodea) 527
Preţurile de transfer şi tranzacţiile economice internaţionale (C. Postelnicu) 533
Impactul primei industrializări asupra raportului de forţe între Franţa şi Anglia (C. Popescu) 537
Liber - schimb, vs protecţionism Câteva consideraţii istorice şi analitice (V. Işan) 545

Lista autorilor 577

PREFAŢĂ

Două procese economice şi politice importante marchează istoria recentă a Europei: tranziţia spre economia de piaţă şi societatea democratică, la Est şi afrofundarea integrării iniţiate cu aproape cinci decenii în urmă, la Vest. Aparent, nu există nici o altă legătură între procesele menţionate în afara celei cronologice. Analiza mai profundă, însă, relevă cu claritate faptul că, cel puţin succesul transformării sistemice a ţărilor europene ex-socialiste este dependent de succesul continuării procesului de integrare a Uniunii Europene. Dincolo de efectele benefice ale reîntegrării spirituale a continentului european pentru consolidarea libertăţii politice în arealul izolat, până nu demult, în spatele "Cortinei de Fier", oportunitatea aderării acestuia la Uniunea Europeană creează o ancoră aproape miraculoasă pentru dezvoltarea economică. Probabil, dificultatea reformelor economice, mai ales în domeniul ajustării structurale, ar fi fost mult sporită, chiar şi în ţările care au adoptat o politică radicală şi coerentă de transformare, dacă nu existau programele financiare, asistenţa tehnică şi acordurile comerciale de asociere oferite încă de la începutul anilor '90 de către Uniune Europeană. Instituţiile europene, cu rol decisiv în procesul de integrare, şi-au arătat disponibilitatea pentru extinderea "pieţei unice" către cealaltă jumătate a continentului prin stabilirea criteriilor de aderare a ţărilor ex-socialiste, încă de la debutul tranziţiei. Aceasta denotă faptul că aprofundarea integrării economice şi lărgirea Uniunii Europene erau considerate ca fiind legate inextricabil. Privite retrospectiv, lucrurile apar într-o lumină clară şi sunt uşor de explicat. Însă, cu şase-şapte ani în urmă, perspectiva conexiunii între tranziţie şi integrare era ambiguă, iar discursul politic şi opinia publică păreau să fie susţinute mai mult

de entuziasm decât de argumente rezultate din analize economice şi politicice riguroase. De atunci, au apărut multe studii teoretice şi empirice, informate şi persuasive, care confirmă intuiţia celor care împărtăşeau valorile europene.

Catedra de Economie Politică a Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor din Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" Iaşi are meritul de a fi încercat, cu mai mulţi ani în urmă, prin eforturi colective sau individuale, să investigheze tranziţia est-europeană şi integrarea vest-europeană atât ca procese distincte, cât şi în conjuncţie. Având convingerea că schimbul de idei este la fel de productiv şi eficient, ca şi schimbul liber de mărfuri, membrii catedrei s-au străduit să ofere, fie şi pentru două-trei zile pe an, un mediu stimulativ pentru dezbaterea academică între universitari şi cercetători din întreaga ţară. Câteva zeci de persoane de la universităţi din Bucureşti, Cluj, Constanţa, Timişoara, Sibiu, Suceava şi Bacău au răspuns cu solicitudine şi seriozitate oferetei noastre, participând direct sau trimiţând lucrări la simpozioanele organizate, începând din 1996. Din păcate, publicarea acestor lucrări s-a lăsat mult aşteptată, depăsind orice îngăduinţă împământenită la noi prin acel vechi adagio "Festina Lente". Este de presupus că justificările nu mai au nici un sens acum. Aşa că, nu ne rămâne decât slaba consolare de a cere iertare autorilor pentru o aşa de târzie recompensă. Dacă e de vreun folos, le spunem că vom încerca să ne onorăm, cât se poate mai bine, debitele, în viitor.

Volumul ***Tranziţia şi Integrarea Europeană*** *conţine studii şi comunicări ştiinţifice prezentate la două simpozioane ale Catedrei de Economie Politică:* ***Paradigma integrării europene şi problemele tranziţiei, 1996*** *şi* ***Dimensiunea europeană a învăţământului superior economic din România, 1997.*** *Ambele simpozioane au fost organizate sub egida* ***Programului TEMPUS JEP 9228/95 - TEMPER****, coordonat de profesorul Ioan Popa, decan al Facultăţii de Relaţii Economice Internaţionale din Academia de Studii Economice Bucureşti.*

Folosirea noţiunilor de studii şi comunicări nu se bazează pe un criteriu ce rezidă în metodologia cercetării ştiinţifice, ci mai curând pe considerentul lucrărilor şi a modului de redactare. Am plecat de la ideea ca lucrările eseistice, nestructurate pe secţiuni sau subtitluri interne, ar putea fi denumite comunicări. De asemenea, lucrările mai ample având o structură internă, au fost denumite

studii. Tpate aceste lucrări, însă, au valoare şi rol, bine definite, în economia volumului. O singură deficienţă, comună dealminteri tuturor studiilor şi comunicărilor, este evidentă, desuetudinea datelor statistice. Aceasta, însă, este reproşabila organizatorilor şi radctorului, nu autorilor, care, la momentul respectiv, au argumentat, cât se poate de bine, aserţiunea lor, cu date statistice.

Cu toate că, în aparenţă, lucrările sunt de o mare varietate, neîncadrându-se strict în tema enunţată, în realitate, toate se circumscriu analizei şi descrierii proceselor de tranziţie şi integrării europene. Pentru a conferi, pe cât posibil, coerenţă structurală volumului, studiile şi comunicările au fost incluse, ţinând seama de convergenţa problemelor cercetate, în patru secţiuni:

I. ***Economia de piaţă: concepte şi abordări doctrinare**, cuprinzând şaptesprezece lucrări;*
II. ***Aspecte structurale ale procesului de tranziţie în România**, şaisprezece lucrări;*
III. ***Uniunea Europeană: dezvoltarea pieţei unice şi perspectivele extinderii**, unsprezece lucrări;*
IV. ***Tendinţe în economia mondială**, treisprezece lucrări.*

În bună măsură, temele discutate, cu mai bine de cinci ani în urmă, îşi menţin valabilitatea şi prezintă interes, actualmente, chiar dacă acumularea de noi informaţii şi clarificarea unor idei, între timp, au rafinat perspectivele teoretice şi au îmbogăţit lecţiile practice. Sperăm ca volumul să reprezinte, deopotrivă, o confirmare a străduinţelor fertile ale autorilor săi şi un reper util pentru studenţii economişti, care îşi propun acum să înţeleagă procesele şi tendinţele majore din economniile europene.

*Suportul oferit prin **Grantul 225/1997** a fost esenţial pentru publicarea lucrărilor. Pentru aceasta îi mulţumim domnului **profesor universitar doctor Dumitru Oprea**, directorul interesantului şi fructuosului proiect.*

Publicarea acestui volum ar fi fost aproape imposibilă fără devoţiunea şi munca asiduă a domnişoarei Doina Lelia Pâslaru, secretara catedrei de Economie Politică. Gratitudinea mea şi a bunilor colegi este tot ceea ce-i putem oferi pentru susţinerea activităţilor catedrei. Mulţumim autorilor pentru solicitudinea, de atâtea ori arătată, şi, nu în ultimul rând, pentru prea îndelungata

aşteptare a luminii tiparului. Punctele tari ale volumului li se datorează, în totalitate, punctele slabe, nu puţine, aparţin integral redactorului.

Graţie Editurii "Sedcom Libris" Iaşi, modestele noastre contribuţii teoretice şi empirice au trecut de stadiul manuscrisului. Instituţiei şi directorului acesteia, domnul Petrică Radu, care sunt într-o relaţie de fidelitate durabilă şi "condominium spiritual" cu Universitatea, le adresăm gândurile noastre bune şi le mulţumim.

ÎN LOC DE INTRODUCERE: CÂTEVA PRELIMINARII LA O ECONOMIE POLITICĂ A TRANZIŢIEI

Vasile IŞAN

Cu aproape şapte ani în urmă, Catedra de Economie Politică a Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor din Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi a început un ciclu de conferinţe consacrate tranziţiei ţărilor central şi est - europene de la economia planificată la economia de piaţă şi perspectivei de integrare a acestora în Uniunea Europeană. În acel moment, cel puţin sub aspect teoretic, era clar ce va să însemne tranziţia. Lucrurile erau şi mai precise în privinţa semnificaţiei procesului de integrare europeană. Mai puţin evidentă însă, era conexiunea între cele două procese politico-economice sau, în termeni istorici, între "cele două Europe". La summit-ul de la Copenhaga, în 1993, Consiliul European a definit criteriile de aderare la Uniunea Europeană. Apoi, încă de la începutul anilor '90, Comisia Europeană a lansat programe de finanţare a transformărilor din ţările ex-socialiste, astfel încât, structurile economice şi instituţionale ale acestora să devină compatibile cu cele ale ţărilor din UE.

Existau deja acordurile de asociere comercială la Comunităţile Europene, care confereau un tratament preferenţial fluxurilor de produse şi servicii dintre ţările aflate în tranziţie şi UE. Discursul public, chiar şi în ţările cu performanţe modeste precum România, devenise pro-european. Ţările din grupul de la Vişegrad îşi afirmaseră răspicat opţiunea pro-europeană. Dar, în pofida acestor evoluţii politice pozitive, consistenţa sau compatibilitatea proceselor de tranziţie şi integrare economică rămânea incertă, mai mult la nivelul unui desiderat, atâta timp cât orizontul temporal nu fusese clarificat.

După patru decenii de acomodare în cadrul unei comunităţi economice, împărtăşind valori culturale şi sociale, principii

economice şi politice comune, ţările vest-europene erau capabile să dezvolte un nou stadiu al integrării - cel monetar - şi să-şi propună obiectivul unificării politice.

Cum să fie lansate pe acest traiect ţări aflate, nu doar într-un decalaj istoric, dar şi într-un dramatic decalaj economic? Deciziile politice bune au meritul de a trasa orientările şi, uneori, de a accelera schimbările din economie şi societate. Dar, transformarea veritabilă (acel "catching-up" de care vorbesc teoreticienii dezvoltării economice) are loc în straturile profunde ale societăţii, "la firul ierbii", ca să folosim expresia favorită a sociologilor americani.

Încă din 1989, reputatul politolog american Zbigniew Brzezinski considera că integrarea europeană îndeplineşte un dublu rol pentru ţările central şi est europene:

- cel de "ancoră" a unui dificil proces de tranziţie, perspectiva integrării făcând suportabile costurile sociale ale reformelor radicale;
- cel de "ţintă", perspectiva includerii în Uniunea Europeană având valoare de recompensă pentru schimbări economice reuşite şi accelerator al reformelor necesare pentru transformarea sistemică.

Dar, adăuga Brzezinski, idealul integrării nu este suficient în sine. El trebuie transformat în realitate printr-un efort concertat al vest-europenilor de susţinere a reformelor din cealaltă parte a Europei. Deşi nu l-a numit, a lăsat să se înţeleagă că, este vorba de un nou "Plan Marshall". Ulterior, ideea unui nou Plan Marshall a dobândit vigoare, mai ales, între analiştii politici şi cercetătorii nord-americani. Politicienii şi economiştii vest-europeni au fost ceva mai sceptici. Poziţia lor a avut argumente puternice.

În primul rând, Planul Marshall a alocat fonduri de cca. 13 mld.$, la nivelul anului 1948 (aprox. 150-160 mld.$, în preţuri actuale). la 17 ţări occidentale afectate de război. A contat nu atât cuantumul fondurilor, cât infuzia iniţială de capital într-un sistem economic bazat pe regulile pieţei, care fusese temporar blocat. Comportamentele economice, adecvate pieţei libere, spiritul antreprenorial esenţial pentru sistemul de întreprindere privată,

virtuţile politice ale democraţiei, împărtăşite şi recunoscute de o largă majoritate a populaţiei, erau adânc înrădăcinate în istoria ţărilor vest-europene. Nu era necesară o asanare politică şi economică totală, ci doar o redemarare a unor evoluţii, temporar stopate. În mai puţin de un deceniu, ţările vest europene au atins un nivel înalt de dezvoltare economică, constituind referenţialul pentru toate ţările care începeau demarajul creşterii economice ("take-off", în expresia lui W. Rostow).

Dacă ar fi să apelăm la rigoarea analizei economice, ceea ce s-a petrecut în Europa de Vest, în primul deceniu postbelic, poate fi inclus în noţiunea de tranziţie.

Nimic din toate acestea nu caracteriza ţările central şi est-europene după 1989. În bună măsură, sintagma "vid politic, vid de sistem", deşi vidă de sens, avea atunci o acoperire în realităţile economice şi politice. Evident, rămâne de discutat dacă opţiunea veritabilă era pentru un "proiect de societate" (chiar retrospectiv te poate cuprinde groaza ingineriei sociale redivivus), sau era aceea pentru un obiectiv larg formulat şi inteligent inoculat în societate - *capitalismul.*

In al doilea rând, cazul ex-Germaniei de Est constituia o probă indenegabilă pentru inefectivitatea unui nou plan Marshall. Timp de şase ani, Germania de Vest a investit de peste patru ori mai multe fonduri decât Planul Marshall (aprox. 500 mld.$) şi nu a reu;it decât să aducă länder-urile din est la ceva mai mult de jumătate din nivelul de dezvoltare economică al vestului. Calculele unor economişti arătau că ajutoare financiare echivalente pentru Rusia s-ar cifra la peste 4000 mld.$.

Dezamăgitoare şi critică situaţie pentru retorica ajutorului economic extern.

Probabil, susţinerea financiară externă are un rol pentru demarajul şi evoluţia semnificativă a reformelor economice, în sensul asumării costurilor politice de către un guvern decis să producă schimbări şi, deopotrivă, al îngrădirii presiunilor sociale şi puterii grupurilor de interese. Dar, această susţinere financiară este complementară eforturilor interne şi nu substituibilă lor. Între timp, evoluţia ţărilor ex-socialiste europene a reconfirmat ideea că fondurile externe "îi ajută pe cei care se ajută singuri". În Cehia, Polonia şi Ungaria, ajutoarele financiare externe şi

capitalul străin au fost puternic corelate cu ritmul reformelor economice.

Nu investiţiile străine directe au demarat privatizarea şi relansarea creşterii economice, ci privatizarea masivă şi creşterea economică au atras investiţii străine directe, care, la rândul lor, au potenţat procesul de ajustare structurală şi creştere economică. În prima parte a anilor '90, oficialii vest-europeni erau relativ sceptici în privinţa unei implicări financiare substanţiale în ţările central şi est-europene, nu atât pe seama calculelor de eficienţă economică, cât, mai ales, datorită unui fenomen care părea să ia turnura uneri "dileme a prozonierului". Aprofundarea integrării economice presupunea o concentrare a fondurilor şi eforturilor politice în zonele mai slab dezvoltate ale UE, în scopul creării coeziunii sociale şi structurale. Ţările mediteraniene, aflate, oricum, într-un devans tehnologic şi economic faţă de restul ţărilor membre, ar fi pus mari probleme pentru aplicarea Tratatului de la Maastricht.

Extinderea spre est a UE însemna o dispersare a resurselor financiare şi a intereselor politice cu preţul decelerării integrării economice şi monetare.

De aceea, nu puţini erau economiştii occidentali care vorbeau atunci despre "UE între integrare şi dezintegrare".

Câţiva ani mai târziu, Uniunea Europeană a dovedit suficient potenţial pentru a face compatibile aprofundarea integrării economice şi extinderea acesteia. "Europa cu mai multe viteze" sau "Europa cu o geometrie variabilă" tind să reflecte relativ bine armonizarea unor procese complexe, aparent incompatibile.

Cum s-au raportat ţările în tranziţie la aceste evoluţii vest-europene?

În principiu, toate cele zece ţări central şi est - europene asociate prin acorduri comerciale la Comunităţile europene şi-au declarat deschis scopul - integrarea economică - devenind, într-un interval de aproape doi ani (1995 - 1996), candidate la aderare. Realitatea însă, a arătat diferit. Ţările central europene au demarat un proces decisiv de reforme instituţionale şi economice, adoptând "terapia de şoc" (Cehia, Polonia şi Estonia) sau continuând cu rigoare şi coerenţă, transformările începute încă din anii '70 (Ungaria şi Slovenia). Ţările est-europene (Bulgaria şi România, în special) au adoptat reforme graduale, o politică de tip

"stop and go" sau "a jumătăţilor de măsură", care, treptat, s-au transformat într-un gradualism patologic. În teoria dezvoltării economice, ca şi în teoria macroeconomică, au fost consacrate expresiile: "cerc virtuos" şi "cerc vicios" al politicilor economice. Simplu spus, politicile economice ezitante, incoerente şi eronate generează rezultate precare, iar rezultatele precare antrenează politici economice precare. Tehnic vorbind, investiţiile slabe determină creştere economică slabă, iar creşterea economică slabă generează investiţii scăzute. Acest "cerc vicios" nu poate fi rupt prin economisire forţată şi investiţii concertate, efectuate de către stat, cum au recomandat economiştii dezvoltării. După cum, nici în tranziţie nu se obţin performanţe bune dacă Statul ofera resurse financiare, gratuit sau cu un cost scăzut industriilor tradiţionale şi întreprinderilor publice, în ideea că, se vor restructura şi, ulterior, se vor privatiza eficient.

Şi într-un caz şi în celălalt, efectul imediat nu a întârziat să apară: hazardul moral, corupţia endemică şi risipa de resurse rare.

Substituirea pieţelor libere cu decizia puterii publice şi dirijarea pieţelor şi-au vădit în nenumarate rânduri ineficienţa. Iar aşa-zisa "construcţie institutională" necesară pieţelor funcţionale a fost, atât în deceniile '60 şi '70 cât şi în deceniul tranziţiei, un instrument suplimentar de politizare a vieţii economice şi nici decum un corectiv pentru "imperfecţiunile" pieţei.

Cel puţin în România primei jumătăţi a deceniului de tranziţie, "cercul vicios" al mix-ului de politică economică s-a concretizat într-un evident paradox - dereglementarea prin reglementări sau mai exact, re - reglementarea economiei.

Cum se pot "tăia" aceste legături aproape inextricabile? Evident răspunsul simplu este "reversul medaliei". Apelând la politicile din "cercul virtuos". Dar, în buna intenţie de a rezolva problema, unii economişti au recomandat un reţetar, e adevărat reînnoit din catalogul "heterodoxiei economice" - cu ceva control al preturilor (intre ele salariile şi dobânda), cu măsuri de politică industrială (nu în ultimul rând, premierea "campionilor naţionali"), cu măsuri de controlul importurilor, şi, nomina odiosa, neo-mercantilism al exporturilor.

Cum au relevat nenumărate experienţe istorice şi cum au demonstrat analizele profunde ale lui Hayek, succesele economice

sunt, de cele mai multe ori, rezultatul neintenţionat al proiectelor numeroşilor agenţi economici liberi, iar eşecurile rezultă din proiecţele bine intenţionate ale agenţilor guvernamentali.

"De ce aşa de multe obiective bine intenţionate sfârşesc atât de prost"? se întreba Milton Friedman.

Tocmai incertitudinea din economie şi "imperfecţiunile" pieţei fac necesari întreprinzătorii şi doar, subalterni, apare un rol pentru intervenţionismul guvernamental.

Într-o anumită măsură, chiar ambiguitatea termenului de tranziţie a dus la o situaţie aşa de critică în unele ţări ex-socialiste. Suficient de larg pentru a include toate schimbările necesare ca economia de comandă să devină o economie de piaţă liberă, iar societatea de masă să devină o societate democratică deschisă şi, în acelaşi timp, destul de restrâns pentru a nu însemna decât perioada în care economia atinge punctul demarajului în procesul de dezvoltare, termenul de tranziţie a lăsat loc unor variate interpretări excesiv de subiective şi relative.

Pentru publicul larg, noţiunea de tranziţie s-a confundat cu cea de dezvoltare economică. Expectativele de la începutul procesului de transformare sistemică erau atât de mari (în scurt timp, ţările ex-socialiste, vor ajunge la un standard de viaţă comparabil cu cel occidental), încât dezamăgirile, atunci când durata, complexitatea şi dificultatea schimbărilor au devenit evidente, au fost pe măsură.

Pentru mulţi oameni politici, tranziţia a însemnat atingerea unei stări de normalitate, adică o schimbare democratică a puterii. Aceştia s-au grăbit sa vorbească de post-tranziţie.

Modelul Balcerowicz

Economiştii care s-au aplecat cu rigoare şi ştiinţă asupra procesului de transformare a ţărilor ex-comuniste, au evitat să folosească termenul de tranziţie sau i-au adus serioase corective.

Daniel Dăianu vorbeşte de "transformare ca proces real"[1]. Janes Kornai a scris excelente studii despre schimbările din Europa Centrală şi de Est, folosind termenul de transformare sistemică, prin care înţelege trei lucruri esenţiale: metamorfoza drepturilor de proprietate, în sensul preponderenţei proprietăţii private; înlocuirea modalităţii de coordonare a activităţii

economice, piaţa şi competiţia preiau rolul de coordonare şi reglare şi transformarea instituţiilor politice[2].

Leszek Balcerowicz, unul dintre cei mai reputaţi teoreticieni şi practicieni ai reformelor economice din această parte a Europei, a delimitat clar înţelesul tranziţiei[3].

"Natura specifică a tranziţiei de la comunism în Europa Centrală şi de Est devine clară când o comparăm cu alte mutaţi majore de la o stare stabilă a societăţii, la o altă stare, potenţial stabilă.

Celelalte tipuri de tranziţie includ: (1) tranziţia clasică, însemnând extensia democraţiei în ţările capitaliste avansate între 1860 şi 1920; (2) tranziţia neoclasică, referindu-se la democratizări în ţările capitaliste după al doilea război mondial (Germania de Vest, Italia şi Japonia în anii '40; Spania şi Portugalia în anii '70; unele ţări latino-americane în anii '70 şi '80; Coreea de Sud şi Taiwan în anii '80); (3) reforma orientată spre piaţă în ţările non-comuniste (Germania de vest şi celelalte ţări vest - europene după al doilea război mondial; Coreea de Sud şi Taiwan la începutul anilor '90) şi (4) tranziţia post-comunistă asiatică (China, începând de la sfârşitul anilor '70 si Vietnam, începând de la sfârşitul anilor '80). Există, desigur, multă varietate internă, în special în cadrul primelor două categorii". (Balcerowicz, 1995, p.145).

Reputatul economist polonez distinge patru caracteristici ale tranziţiei post-comuniste în Europa Centrală şi de Est(4):

(1) domeniul schimbărilor este excepţional de larg. Atât sistemele economice, cât şi cele fizice sunt afectate, iar schimbările în aceste sisteme interacţionează cu schimbările în structura socială;

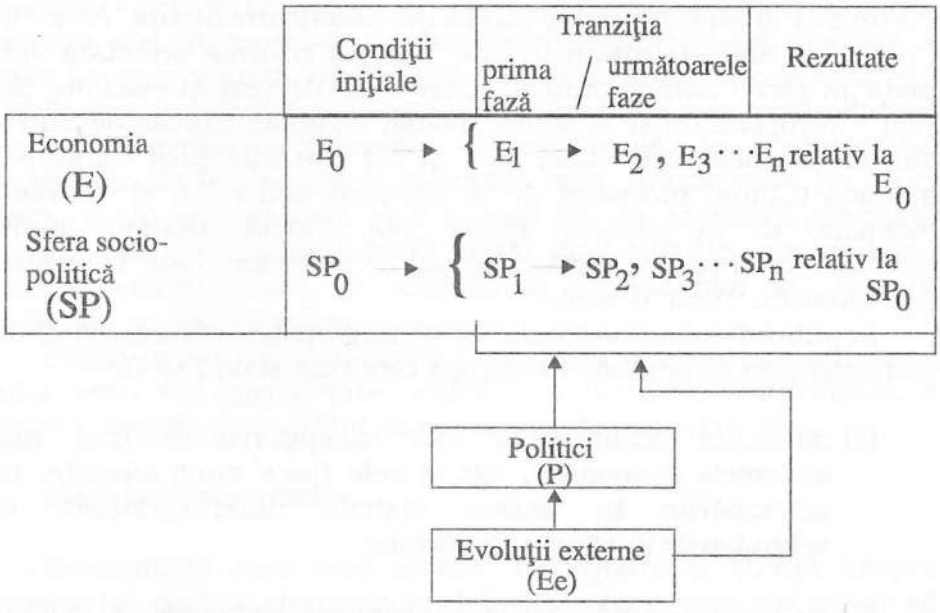
(2) cu toate că schimbările în sistemele economice şi politice au început aproape în acelaşi moment, este eronat sa se vorbească de "tranziţii simultane" în Europa post-comunistă. Ia mult mai mult timp sa se privatizeze economia dominată de stat decât să se organizeze alegeri libere şi, cel puţin, rudimente de partide politice;

(3) reformele orientate spre piaţă - care trebuie să fie excepţional de comprehensive datorită moştenirii socialiste, trebuie să fie introduse sub regimuri politice democratice;

(4) natura, în general, non-violenţă a tranziţiilor economice şi politice în Europa Centrală şi de Est.

O schemă analitică simplă a tranziţiei în viziunea lui Balcerowicz este următoarea[5]:

Fig. nr.1



Dacă direcţia generală a tranziţiei economice din Europa Centrală şi de Est este, în esenţă similară cu reformele economice de oriunde, "mai puţin stat mai multă piaţă şi întreprindere privată", există diferenţe importante între această tranziţie şi tranziţia din America Latină sau Asia de Sud-Est şi anume:

- stabilizarea macroeconomică prin măsuri de politică macroeconomică;

- liberalizarea microeconomică, adică lărgirea domeniului libertăţii economice prin eliminarea restricţiilor pentru formarea şi dezvoltarea de firme private, eliminarea controlului preţurilor, a restricţiilor birocratice şi calitative asupra comerţului exterior, introducerea convertibilităţii monedei etc. Liberalizarea include scbimbarea cadrului general legislativ (în special, liberalizarea regimului de proprietate privată) şi a mai multor reglementări specifice (renunţarea la controlul ratelor dobânzii);

- restructurarea fundamentală a instituţiilor, care constă în schimbarea instituţilor existente, privatizarea întreprinderilor de stat, reorganizarea administraţiei de stat, reformarea sistemului fiscal şi, de asemenea, crearea unor instituţii noi, cum ar fi bursa de valori. "Liberalizarea microeconomică - scrie Balcerowicz - şi restructurarea instituţională luate împreună pot fi numite transformare sistemică"[6].

Cât priveşte modul de efectuare a reformelor, economistul polonez considera că decidenţii politici se confruntă cu alegerea între, pe de o parte, liberalizarea şi stabilizarea rapidă a unei economii încă socialistă, şi, pe de altă parte, implementarea unor asemenea schimbări într-un ritm mai încet pentru a lăsa timp transformării instituţionale a socialismului. Prima alternativă constituie un program economic comprehensiv şi radical, în care măsurile de stabilizare, liberalizare şi restructurare sunt lansate aproape în acelaşi moment şi implementate cât mai aproape de viteza maximă posibilă. Acest program poate fi numit, cu un termen consacrat deja, "terapia de şoc".

A doua alternativă acoperă programe economice graduale, stabilizarea, liberalizarea şi restructurarea nu sunt lansate simultan, sau sunt implementate cu un ritm mai încet decât ar putea fi. Această alternativă corespunde "terapiei graduale".

"În condiţiile economice existente în momentul prăbuşirii comunismului în Europa Centrală şi de Est, reformele radicale, urmate neîntrerupt şi decisiv, erau cea mai bună alegere pentru a obţine dezinflaţie, schimbare structurală si demarajul în creşterea economică şi capitalismul de piaţă.

Dat fiind ritmul natural mai încet la care are loc restructurarea instituţională (inclusiv privatizarea), chiar cel mai energic implementată tranziţie la economia de piaţa va necesita două stadii. În primul stadiu, economia e supusă stabilizării şi liberalizării, dar rămâne mai mult "socialistă de piaţă" decât capitalistă. În al doilea stadiu - asumând că este de succes - câştigurile liberalizării şi stabilizării sunt consolidate, iar, tranziţia la capitalismul de piaţă este completată şi instituţionalizată".

Urmarea prăbuşirii sistemului socialist a fost o perioadă de euforie generală pe care, Balcerowicz o numeşte "perioada de politică extraordinară". Această perioadă este caracterizată de un grad mare de suportabilitate a reformelor de catre populaţie, dar nu durează mult timp.

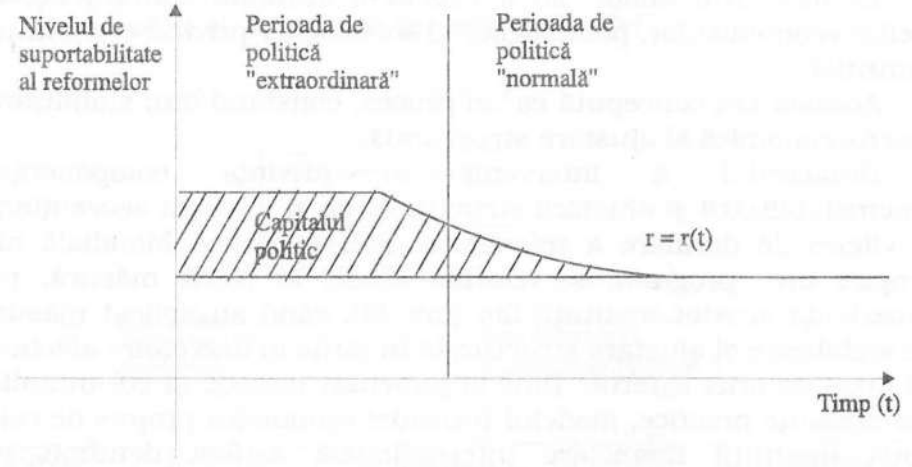
Un program de reforme radicale, lansat cât mai repede posibil după "ruptura" istorică, are mult mai mari şanse de reuşită decât un acelaşi program lansat ulterior, sau o alternativă gradualistă care introduce măsuri dificile în doze mici.

"Medicamentele mai amare sunt mai uşor de luat într-o singură doză decât într-o serie prelungită de doze", afirma Balaerowicz.

Ulterior, intervine "normalitatea" politică, starea de acomodare a lucrurilor într-o democraţie, cu grupuri de interese, presiuni sociale, încercări de extragere a rentelor, promisiuni electorale etc., toate aspectele care fac greu de conceput o reformă radicală acolo unde relaţia între politică şi economie devine una echilibrată ca putere şi stabilizată, ca tendinţă în timp.

Grafic, modelul de politică economică în două stadii, specific tranziţiei, poate fi redat astfel:

Fig. nr.2



Sursa: L. Balcerowicz, 1995

Funcţia r = r(t) exprimă nivelul de acceptabilitate al reformelor economice radicale, începând imediat de la momentul "rupturii" sistemului politic.

"A atribui" terapiei de şoc" - scria Balterowicz - insatisfacţii larg răspândite este eronat, deoarece în condiţii destul de grave pentru a face eligibile asemenea măsuri radicale, orice program de politică economică va genera dezacord. Nu există nici un motiv a priori pentru a ne aştepta că insatisfacţia asociată cu reformele radicale va fi mai mare decât cea asociată cu reformele neradicale"[7].

Este destul de clar faptul că, în opinia distinsului economist polonez (care, spre deosebire de marea majoritate a liderilor din ţările central şi est-europene a reuşit să reformeze rapid economia), tranziţia este procesul prin care se stabilizează cadrul macroeconomic, se liberalizează pieţele şi se formează fundamentele instituţionale (in cel mai larg sens, de la drepturi de proprietate privată la sistemul bancar şi financiar), necesare dezvoltării economiei capitaliste. Opţiunea lui a fost fără echivoc pentru capitalismul liberal.

Modele alternative

La începutul anilor '90 a existat o anumită convergenţă a ideilor economistilor, politologilor şi sociologilor privind conţinutul tranziţiei.

Aceasta era concepută ca un proces, constând din: stabilizare macroeconomică si ajustare structurală.

Dezacordul a intervenit în privinţa componenţei macrostabilizării şi ajustării structurale ca şi în cea a secvenţierii şi vitezei de derulare a reformelor. FMI şi Banca Mondială au propus un program de reforme bazat, în bună măsură, pe experienţa acestor instituţii din anii '80, când au aplicat măsuri de stabilizare şi ajustare structurală în ţările în dezvoltare afectate de criza datoriei externe. Bine argumentat teoretic şi cu anumite performanţe practice, modelul tranziţiei economice propus de cele două instituţii financiare internaţionale a fost denumit în literatura de specialitate şi în discursul politic, "consensul de la Washington". Focalizat pe "moneda sănătoasă şi obţinerea preturilor corecte", acest model a fost inspirat de teoria economică dominantă (de unde şi apelativul de "viziune ortodoxă"). În principiu, el propunea o "terapie de şoc", lansarea simultană a politicilor monetare şi fiscale restrictive şi a liberalizării preţurilor şi pieţelor. Punctul forte al programelor de macrostabilizare şi ajustare structurală era acela că, au avut în vedere condiţia asigurării bazelor microeconomice solide pentru agregatele macroeconomice.

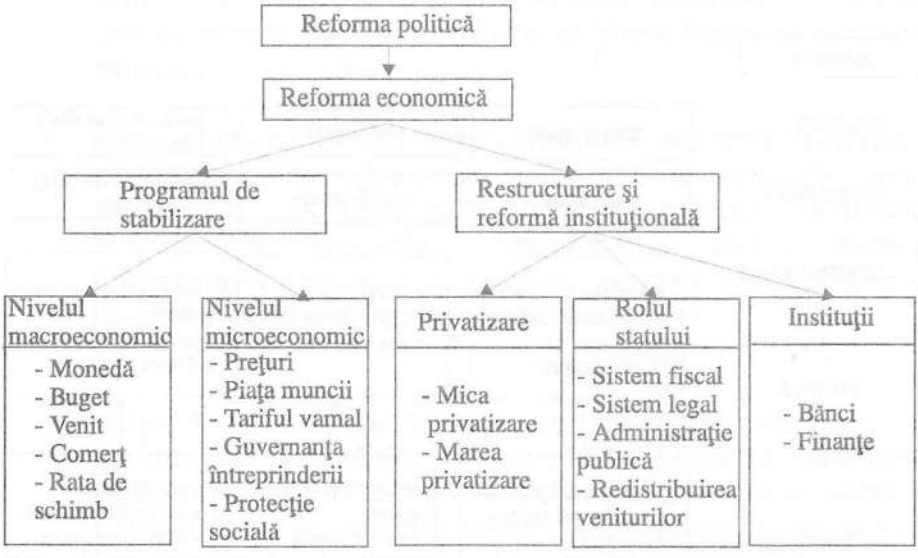
Punctul oarecum criticabil privea orizontul de timp, dat fiind că transformarea unui sistem social-economic este ceva mai complexă şi de durată decât reformele orientate spre piaţă, care se rezumă la liberalizarea microeconomică. Ceea ce au criticat, deopotrivă, economiştii heterodocşi şi grupurile politice afectate de reformă nu a fost însă, inadecvarea la durata procesului de tranziţie, ci tocmai latura tare - accentul pe pieţele libere ca vehicul al dezvoltării economice.

Pentru moment însă, contează mai puţin controversele teoretice între "viziunea ortodoxă" şi cea "heterodoxă" relativ la creşterea economică, la costurile sociale şi la gradul de sărăcie în ţările supuse reformelor.

Importantă este descifrarea semnificaţiei tranziţiei în viziunea FMI şi a economiştilor academici. Formulat pe ipoteze şi argumente provenind din teoria economică ("Economics"), acest model al putea fi numit ştiinţific.

Schematic, el ar putea fi reprezentat astfel[8]:

Fig. nr.3



Sursa: Ch. Harvie, 1998

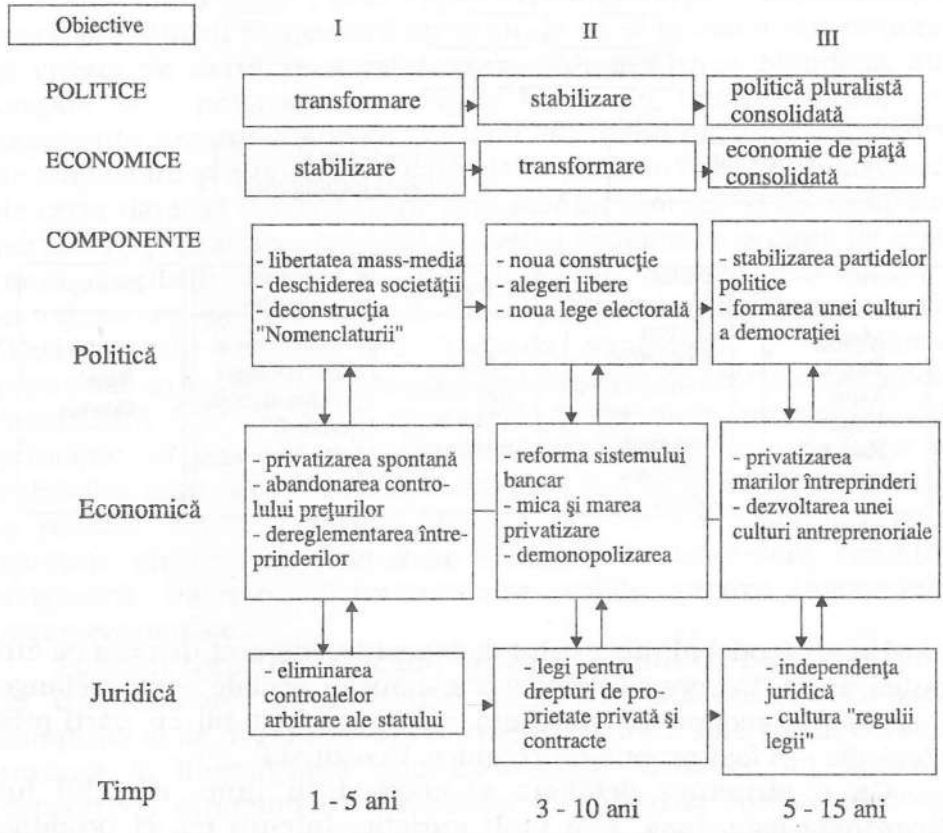
Un alt model al procesului de tranziţie, inspirat de ceea ce am putea numi "Economia Politică a sistemelor sociale" - un mèlange între teoria economică şi ştiinţa politică, inevitabil cu parti-pris ideologic - a fost propus de Zbigniew Brzezinski[9].

Cu o structură detaliată şi etapizat în timp, modelul lui Brzezinski este, însă, mai mult euristic. Intr-un fel, el propune "povestea" tranziţiei într-o viziune de strateg politic. Dar, modelul Brzezinski nu are o mare valoare explicativă şi predictivă. E posibil să nici nu-şi fi propus acest lucru. Aici, mai puţin importă caracterul ştiinţific sau non-ştiinţific al programului de reforme conceput de ilustrul politolog american. Evidentă este, însă, transformarea planificată detaliat, în toate componentele şi

secvenţele sale. Cu alte cuvinte, este vorba despre o imagine în oglindă a "ingineriei sociale" aplicată de planificatorii socialişti. Un fel de a dereglementa şi demonopoliza economia şi de a derestricţiona societatea prin reglementări şi restricţii.

Reprezentarea grafică a modelului Brzezinski este următoarea:

Fig. nr.4



Sursa: Z. Brzezinski, 1993

Tranziţia şi perspectiva aderării

În general, procesul de tranziţie cuprinde, indiferent de modelul teoretic care i-a fost asociat, trei categorii majore de reforme:

- stabilizarea macroeconomică, care urmăreşte crearea unui mediu macroeconomic predictibil şi clar pentru toate firmele şi instituţiile, prin controlul deficitului bugetar, diminuarea şi controlul inflaţiei şi liberalizarea schimbului valutar;

- ajustarea structurală, care urmăreşte alocarea eficientă a resurselor prin adaptarea economiei la cerinţele pieţei libere, pe baza unei game largi de măsuri, incluzând: liberalizarea preţurilor, liberalizarea pieţei muncii, liberalizarea comerţului exterior, crearea constrângerilor bugetare pentru întreprinderi etc.

- reforma instituţională, care se referă la: stabilirea şi garantarea drepturilor de proprietate privată, stabilirea legii contractelor, formarea unui sistem bancar solid şi independent de mediul politic, dezvoltarea unui sistem fiscal corect şi eficace etc., toate acestea în scopul consolidării pieţelor libere şi al întăririi statului de drept.

Dacă în prima parte a anilor '90, ţările central şi est-europene erau preocupate, preponderent, de tranziţia la economia de piaţă, ulterior, integrarea europeană a devenit un obiectiv urmărit îndeaproape. În ce măsură, politicile şi obiectivele tranziţiei răspund obiectivului integrării?

Criteriile de aderare stabilite la Summit-ul Consiliului European de la Copenhaga, în iunie 1993, au fost:

- criteriul politici: stabilitatea instituţiilor care garantează democraţia, regula legii, drepturile omului, respectarea şi protecţia minorităţilor;

- criteriul economic: existenţa unei economii de piaţă funcţională şi a capacităţii de a răspunde presiunilor concurenţei din Uniunea Europeană;

- adoptarea "acquis communautaire": capacitatea de a prelua obligaţiile care decurg din calitatea de membru UE, incluzând accederea la scopurile uniunii economice, monetare şi politice.

Corelaţia între reformele economice din ţările în tranziţie şi criteriile de aderare la UE ar putea fi văzută astfel[10]:

Fig. nr. 5

Performanţele reformelor economice condiţionează integrarea ţărilor central şi est-europene în Uniunea Europeană. Zece dintre ţările europene ex-socialiste sunt candidate la integrarea economică, aşa cum rezultă din următorul tabel:

Tabelul nr. 1

Ţara	Data cererii de aderare	Data opiniei comisiei	Data deschiderii negocierilor
Ungaria	31.03.1994	16.07.1997	30.03.1998
Polonia	05.04.1994	16.07.1997	30.03.1998
Estonia	24.11.1995	16.07.1997	30.03.1998
Cehia	17.01.1996	16.07.1997	30.03.1998
Slovenia	10.06.1996	16.07.1997	30.03.1998
România	22.06.1995	13.10.1999	15.02.2000
Slovacia	22.06.1995	13.10.1999	15.02.2000
Letonia	13.10.1995	13.10.1999	15.02.2000
Lituania	08.12.1995	13.10.1999	15.02.2000
Bulgaria	14.12.1995	13.10.1999	15.02.2000

Sursa: C. Preston, *Enlargement and Integration in the European Union*, Routledge London, 1997; D. Piazolo, *EU Integration of the Transition* Countries, Intereconomics, November, 2000.

Care este situaţia economică a acestor ţări în comparaţie cu Uniunea Europeană? Datele statistice relevă faptul că, nici măcar ţările care au înregistrat bune performanţe în procesul de tranziţie ca urmare a aplicării unor reforme radicale nu se bucură de o poziţie cât de cât comparabilă cu nivelul mediu al Uniunii Europene. Câţiva dintre indicatorii importanţi, la nivelul anului 1999, sunt prezentaţi în tabelele de mai jos:

Tabelul nr. 2

- % -

	PIB total	PIB*/loc.	Rata inflaţiei	Deficit bugetar	Rata şomajului
Media UE	100	100	1,3	- 1,5	10,0
Bulgaria	0,15	7	22,3	- 0,3	16,0
Cehia	0,66	24	10,7	- 2,2	6,5
Estonia	0,06	16	10,5	- 2,6	9,9
Ungaria	0,56	21	14,3	- 5,4	7,8
Letonia	0,08	12	4,7	1,8	13,8
Lituania	0,13	13	5,1	- 0,7	13,3
Polonia	1,85	18	11,8	- 2,6	10,6
România	0,45	8	59,1	- 3,5	6,3
Slovacia	0,24	17	6,7	- 4,4	12,5
Slovenia	0,23	44	7,9	- 1,5	7,9

*) Notă: exprimat la cursul de schimb nominal

Tabelul nr. 3

	PIB/loc. (PPC)	Valoarea adăugată pe sectoare			Ponderea forţei de muncă în agricultură
		Agric.	Ind.şi constrc.	Servicii	
Media UE	100	2,3	30,7	67,0	5,2
Bulgaria	23	21,1	28,7	50,2	25,7
Cehia	60	4,5	41,8	53,7	5,5
Estonia	36	6,2	26,3	67,5	9,4
Ungaria	49	5,9	32,7	61,4	7,5
Letonia	27	4,7	29,5	65,8	18,8
Lituania	31	10,1	31,5	58,4	21,4
Polonia	39	4,8	36,5	58,7	19,1
România	27	17,6	40,7	41,7	40,4
Slovacia	46	4,6	33,3	62,1	8,2
Slovenia	68	3,9	37,7	58,4	11,5

Sursa: D. Piazolo, 2000

Dacă prin prisma unor indicatori de convergenţă nominală, ţările în tranziţie, cu puţine excepţii, se află pe o poziţie bună şi ar putea îndeplini criteriile stabilite prin Tratatul de la Maastricht fără prea mari probleme, la capitolul convergenţă reală, bazată pe productivitatea factorilor şi eficacitatea structurilor economice, toate ţările candidate au o poziţie precară. Calculele unor economisti occidentali au arătat că pentru cea mai avansata dintre ţările central şi est-europene, Slovenia, ar fi necesari 35 de ani până la atingerea nivelului mediu de dezvoltare economică a UE, în condiţiile în care diferenţialul de rată a creşterii economice ar fi de 2 puncte procentuale, în favoarea Sloveniei. Pentru ţările central europene (Cehia, Ungaria şi Polonia) ar fi necesari între 50 şi 75 de ani până la atingerea nivelului mediu de dezvoltare economică a UE. Se impune, însă, o corecţie sub cel puţin două aspecte:

- nu toate ţările membre ale UE se situează la nivelul mediei (Grecia, Portugalia şi Spania se află, cumva, la nivelul Sloveniei);
- orice calcul economic la nivel de agregate conţine o doză însemnată de arbitrar. Este posibil ca, măcar unele dintre ţarile candidate să înregistreze evoluţii mai bune decât cele estimate în prognozele economice.

Presupunând că toate cele zece ţări candidate ar fi integrate, în viitorul apropiat, în Uniunea Europeană, aportul lor economic ar fi disproporţionat în comparaţie cu problemele pe care le-ar crea "modelului social european", datorită aportului demografic. Astfel, în timp ce PIB-ul cumulat al celor zece ţări este de cca. 390 mld. euro, reprezentând 4,5% din PIB-ul Uniunii Europene, populaţia cumulată este de cca. 105 mil. persoane, reprezentând 28% din populaţia UE. Ar rezulta o creştere foarte mare a presiunilor bugetare şi a presiunilor asupra pieţei muncii, care deja suferă în UE de rigidităţi cronice.

În schimb, datele privind schimburile comerciale ale acestor ţări cu UE denotă o tendinţă netă de integrare.

Tabelul nr. 4

Ţara	Ponderea exportului către UE în total exporturi	Ponderea importului din UE în total importuri	Ponderea ţării candidate comerţul extra - UE
Bulgaria	49,7	45,0	0,3
Cehia	64,2	63,3	2,2
Estonia	55,1	60,1	0,3
Ungaria	72,9	64,1	2,2
Letonia	56,6	55,3	0,2
Lituania	38,0	50,2	0,3
Polonia	68,3	65,9	3,1
România	64,5	57,7	0,8
Slovacia	55,8	50,4	0,8
Slovenia	65,5	69,4	0,8

Sursa: D. Piazolo, 2000

Cadrul instituţional pentru lărgirea Uniunii Europene este pregătit încă din faza deciziei Comisiei de a deschide negocierile cu primele ţări candidate şi, ulterior, odată cu anunţarea primului termen pentru integrare. Ţările în tranziţie cu cele mai bune performanţe economice sunt relativ avansate cu adoptarea acquis-ului comunitar. Rămân, însă, multe imponderabile, între care, nu cel mai puţin însemnate, sunt costurile integrării pentru candidaţi.

Concluzii

Noţiunea de tranziţie, deşi imprecisă şi derutantă, a pătruns în limbajul cercetării şi practicii economice de pretutindeni.

Instituţiile financiare internaţionale, ca şi lumea academica au căutat un termen neutru din punct de vedere ideologic, care să desemneze mutaţiile majore din economiile ex-socialiste. Cel mai la îndemână şi cel mai comod a fost termenul "tranziţie". Dar, semnificaţia conferită acestuia a fost cea de transformare sistemică.

Dacă la începutul anilor '90, doar intuitiv se putea realiza o conexiune între tranziţie şi integrarea europeană, ulterior, a devenit evident faptul că finalitatea procesului de tranziţie nu este alta decât aderarea ţărilor central şi est-europene la Uniunea Europeană, Între timp, controversele vest-europene privind gradul scăzut de compatibilitate între continuarea integrării şi extinderea ei au lăsat loc dezbaterilor argumentate asupra ameliorării cadrului instituţional al UE şi asupra întăririi monedei unice.

Deocamdată, ţările central şi est-europene candidate percep doar beneficiile integrării în piaţa unică europeană. Pe măsură ce vor avansa cu implementarea acquis-ului comunitar vor realiza că există şi costuri. Nici o activitate nu este exonerată de costuri. Cu atât mai mult una în care prevalează decizia politică şi reglementările.

Note

1. Vezi, D.Dăianu, *Transformarea ca proces real, Edit. IRLI, Bucureşti, 1996.*

2. J. Kornai, *What the Change of System From Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean*, în Journal of Economic Perspectives, volume 14, Number 1 - Winter 2000 - p.27 - 42.

3. L. Balcerowicz, *Socialism, Capitalism, Transformation*, Central European University Press, 1995.

4. Vezi, L. Balcerowicz, *op.cit.*.

5. Idem.

6. Idem, p.239.

7. Idem, p.163.

8. Vezi, Ch. Harvie, *The Transition of the Centrally Planned Economies*, in Amnon Levy - Livermore (ed.), *Handbook of the Globalization of the World Economy*, Edward Elgar, 1998 şi Stanley Fischer and Alan Gelb, *Issues in Socialist Economy Reform*, Journal of Economic Perspectives, vol. 5 (Fall), p. 91-105.

9. Z. Brzezinski, *The Great Transformation*, The National Interst, 33, Fall, 1993.

10. Vezi, H. Siebert, *The World Economy*, Routledge, Cambridge, 1999.

ECONOMIA DE PIAŢĂ:
CONCEPTE ŞI ABORDĂRI DOCTRINARE
- partea întâi -

SIMFONIA ECONOMICĂ
Elogiu pentru Adam Smith

Tiberiu BRĂILEAN

Esenţa lumânării nu este ceara
care lasă urme, ci lumină"
(Antoine de Saint-Exupéry)

Gândirea umană este esenţialmente producătoare de sens, dar acest sens reprezintă el simpla descoperire a ceea ce există sau creaţia pură a spiritului nostru? Altfel spus, sensul lumii preexistă efortului nostru de înţelegere sau, din contră, nu există decât în şi prin ele.

Ştiinţa economică tranşează această dezbatere înainte chiar de a o fi instaurat. Ea consideră că ceea ce numim realitate preexistă întregului efort al spiritului de a o concepe. Prin urmare, ştiinţa economică nu ar fi altceva decât redescoperirea esenţelor obiective, independente de subiectul care le observă; esenţa care se relevă astfel prin multiplicarea ideilor clare şi distincte, cu garanţia divină a realităţii instituţiilor perceptive şi adevărurilor lumii, deoarece raţiunea umană este reflexul raţiunii divine. "La început era Cuvântul (logosul) şi Cuvântul era la Dumnezeu şi Dumnezeu era Cuvântul (...). Întru el era viaţă şi viaţa era lumina oamenilor"[1].

Credinţa noastră este că fundamentele economicului se regăsesc în legile moralei cosmice. Nu întâmplător, la începuturi, gândirea economică a fost un reflex sau o componentă a gândirii religioase, conţinută în texte cu valoare sacramentală, cum ar fi Upanişadele, Artaastra, Darmasastra, Legile luiManu, Învăţăturile lui Ipuver sau codul lui Namurabi, texte care pe lângă regulile de bază ale conduitei morale, revelau nu puţine şi însemnate precepte şi învăţături cu caracter economic.

Şi, iarăşi, nu întâmplător, s-a afirmat[2] că istoria doctrinelor economice a început cu decalogul lui Moise. Marele filosof creştin Petre Ţuţea afirma într-un interviu că s-a străduit o viaţă întreagă să adauge un mic apendice, să aducă o mică completare acestui

cod, fără a reuşi însă. Forma este perfectă, iar fondul - inestimabil.

Dintre gânditorii pe tărâm economic, mulţi cutezători s-au încumetat în acest sens, elaborând tratate mari şi grele. Au adus, însă, ei cu adevărat ceva nou, ceva mai profund?

Tot într-un interviu, la întrebarea: "Ce aţi mai scris nou, Maestre?", Emil Cioran a răspuns mirat şi tulburat totodată: "Nou?! Păi, de la Biblie încoace nu s-a mai scris nimic nou ...". Dacă este aşa atunci va trebui să studiem intensiv doctrinele economice ale Vechiului şi Noului Testament ...

Doctrinele sunt întotdeauna şi pretutindeni fructul fericitei împreunări dintre istoria trecută a ideilor şi credinţelor şi configuraţia istorico-socială specifică a prezentului.

Instrumentele (chiar cele mai fruste) pe care le utilizăm pentru a recrea fictiv o parte a realităţii presupun, pe de o parte, concepte "a priori" (ca la Kant) şi pe de altă parte, un minimum de teorie de bază, despre care vorbeşte J. Habermas, ca "monde veçu" (lume, experienţă trăită).

Gândirea economică zăboveşte asupra unora dintre dificultăţile cu care se confruntă civilizaţia noastră, o civilizaţie care - aşa cum spunea K.R. Popper - "năzuieşte spre umanism şi raţionalitate, spre egalitate şi libertate, o civilizaţie ce se află încă (...) la vârsta copilăriei şi care continuă să crească în ciuda faptului că a fost de atâtea ori trădată de atâţia lideri intelectuali ai omenirii"[3]. Multe fracturi arheologice ale gândirii economice, schimbări de paradigmă, chiar au trecut şi poate mai trec încă nepercepute sau neapreciate la justa lor valoare.

Ştiinţa noastră nu poate fi plenar obiectivă, nici în metodele sale, (care implică cunoştinţe anterioare), nici în rezultate (care presupun un punct de vedere asupra lumii). Subiectivitatea este principala raţiune a relativităţii sale; ea este legată de istoria şi de contextul său, de locul şi de timpul său. Aşa cum afirmă mulţi relativişti, economiştii scriu întotdeauna "sub specie temporis" (sub presiunea timpului), iar cunoaşterea contextului istoric "iluminează" teoriile trecutului.

Marea descoperire a secolului nostru - cum arăta Roland Barthes - nu este *faptul* ci *relaţia*, astfel încât este imposibil de extras din contextul său o atitudine, o conduită, un comportament, un mod procedural, o logică şi de a-i permite să se

dezvolte într-un mediu imuabil, care nu ar fi perturbat prin acţiunea agenţilor economici. Contrar a ceea ce gândea Rousseau, aceştia nu sunt ca nişte boabe de mazăre într-o oală, ei nu sunt independenţi. Comportamentul lor este, în bună măsură, reactiv: el consistă în a reacţiona la modificările din jur.

Teoria economică clasică a fost în egală măsură macro (ştiinţa ansamblurilor) şi microeconomie (analiza destinelor spiritelor individualiste); teoria neoclasică nu a fost decât microeconomie, iar macroeconomia a fost repusă în drepturi odată cu Keynes. Dar avem oare dreptul de a trece astfel, cu concluziile şi cu judecăţile noastre, de la un plan la altul? Hiatusul dintre particular şi universal a fost studiat de Hegel în *Filosofia istoriei* şi rezolvat sub forma unei universalizări a particularului venind să se substituie unei particularizări a universalului. După el, trecerea de la un stadiu la altul nu numai că este exclusă, dar face parte din aceste mişcări dialectice care definitivează marile etape ale devenirii spiritului obiectiv. Legile economice pot varia deci după nivelul de analiză, ele sunt relative.

După unii economişti, singură, teoria dezechilibrului, şi mai ales cea a dezechilibrului keynesian permite a defini fundamentele microeconomice ale macroeconomiei şi a racorda astfel cele două niveluri de analiză.

La nivel macroeconomic, regularizări subtile (mai mult sau mai puţin spontane) se pun în operă, dezechilibrele trăiesc, evoluează, se deplasează, ajustările intervin în condiţii care hrănesc analiza structurală şi analiza sistemică.

Pe de altă parte, deciziile individuale, chiar raţionale, pot conduce la dezechilibre globale, raţionalitatea fiind ea însăşi relativă.

Este evident faptul că, nu există canon fix *a-istoric* care să definească raţionalitatea în sine (Kuhn, Feyerabend, Foucoult), dar nu putem accepta pentru aceasta ideea relativităţii absolute în care totul vine să se dizolve; la limită, concepţia însăşi de relativitate este relativă. August Compte voia să substituie peste tot relativul absolutului, dar i s-a făcut remarca că un relativ care se universalizează nu mai este un relativ - el se absolutizează. Relativitatea relativităţii este absolut, care nu poate fi, din fericire, decât apanajul divinităţii ...

De aceeaşi manieră, dacă este legitim de a nu aplica la toate nivelurile de analiză aceeaşi logică, nu o putem nici încredinţa *unei raţionalităţi pur formale, care nu ar avea altă lege decât pe* aceea a coerenţei gândirii. Raţionalitatea - aşa cum a conceput-o Descartes - este şi ea o proiecţie a raţiunii divine.

Între logica abstractă fără corespondent cu fenomenele naturale şi culturale şi o logică informată printr-o experienţă care face legătura între spirit şi lucruri, trebuie ales în mod deliberat a doua. Lucrurile nu ar exista pentru noi, dacă ele nu ar fi concepute de noi. Dar noi nu am exista nici atât fără ele, căci ele sunt elementele de referinţă care ne ghidează în lume. Dacă nu am admite corespondenţa între gândurile noastre şi lucruri, lumea ar fi pentru noi indescifrabilă, iar a nega lumea şi a suprima orice relaţie cu ea conduce la delir. Relativismul nostru intelectual în materie de logică nu este nimic altceva decât recunoaşterea relativităţii lumii.

Economia nu este ramura economică a metafizicii. Simplu, ea este o disciplină care, ca multe altele, se fondează pe concepţia globală pe care ne-o formăm asupra cunoaşterii şi a lumii.

La rădăcina dificultăţilor sale actuale se găseşte faptul că, dacă ea vrea să-şi depăşească formalismul, îi trebuie o teorie a valorii. Dar această teorie îi este interzisă. Nu poate exista o teorie economică a valorii pentru că valoarea nu este în ea însăşi un fenomen de ordin economic.

În stadiul actual al cunoştinţelor noastre, nu putem paria pentru continuitatea realului, iar această lume, ca dat imediat sau nu al conştiinţei, a devenit nesigură. Ea nu există pentru noi decât pe baza convenţiilor principiale şi metodologice care o fondează.

Însăsi concepţia tradiţională a ştiinţei, gândirea carteziană, este repusă în cauză, ca fiind fondată pe o ignoranţă comună (şi admisă) şi, nu pe adevăruri primare, indubitabile, garantate de o instanţă - sursă de cunoaştere absolută.

Calea de dezvoltare a ştiinţei economice, pe lângă şi dincolo de rafinamentul crescând al modelelor econometrice îl constituie sinteza între teorii din plecare contradictorii sau dificil de conciliat. Dacă trebuie să apară un nume mare în domeniul gândirii economice acesta va fi probabil cel al autorului care va reuşi să producă o metateorie cu virtuţi holoterapeutice, un

discurs cuprinzător care să asigure locul său fiecărei şcoli de gândire anterioare evidenţiind fecunditătile potenţiale şi caracterul parţial, limitat al fiecăreia.

Dacă nu, va trebui să-l regăsim pe Adam Smith, mereu actual, ciudat şi dibaci prezent printre noi. "On revienne toujours" (Mircea Eliade). Lumea evoluează elipsoidal, în spirale ciclice. De la acidul dezoxiribonucleic şi până la ideea lui Hegel, totul se desfăsoară sub acest semn, totul e impregnat de această pecete. Avem la ce ne raporta, avem la cine ne întoarce. De astfel, mulţi au făcut-o deja, voit sau nu, conştient sau nu, declarat sau nu, ei au străbătut şi străbat încă drumul construit de "patriarhul gândirii economice", spre mai binele omenirii, spre împlinirea *Omului*.

În excursul său filosofic, pentru Adam Smith, punctul de plecare îl constituie, ca şi la fiziocraţi, ordinea naturală. În concepţia smithiană aceasta reprezintă mai mult o ordine socială şi se realizează în mod firesc şi continuu atunci când oamenii recunosc, respectă şi acţionează în conformitate cu natura lor intimă, care este de sorginte divină. O "mână invizibilă" - după celebra expresie a lui Smith - veghează şi dirijează aceste destine individuale aflate în căutare de sine, integrându-le, cu acţiunile şi comportamentele lor, într-o ordine socială, reflex al armoniei cosmice. "Mâna invizibilă" este, de fapt, lucrarea lui Dumnezeu.

Ordinea naturală este de fapt ordinea divină, mai bine spus expresia perceptibilă a ortoexistenţei[4], evidentă şi desăvârşită. Guvernată de legi universale, obiective şi eterne, ea a fost concepută de creator pentru fericirea oamenilor, în măsura în care aceştia reuşesc să o cunoască şi să i se conformeze.

Această formă superioară de cunoaştere nu este la îndemâna oricui, ci doar a spiritelor elevate, pure; dar libertatea de a căuta calea o are fiecare. Două instrumente stau la dispoziţia individului în acest demers: balanţa psihologică şi interesul particular. Balanţa psihologică, sau principiul hedonistic de mai târziu, reclamă imperativul de a obţine "cea mai mare creştere de satisfacţie cu cheltuiala cea mai mică posibilă" (Quesnay)[5], sau "cea mai mare fericire pentru cât mai mulţi" (Hutcheson[6], Bentham[7]), mergând până la a proclama că "viciile private fac binele public" (Mandeville[8]).

Planta umană, dominată de interese şi pasiuni contradictorii, înfloreşte în grădina societăţii a cărei coeziune se realizează tocmai prin urmărirea intereselor individuale, sub graţia divină.

Este vorba de respectarea libertăţii cu care fiecare a fost dăruit pentru împlinirea destinului său. Omul - fiinţă socială - împlineşte astfel, de fapt, destinul întregii umanităţi. Un microunivers integrat armonios marelui TOT... [9]

Ordinea naturală, armonia socială este, deci, un rezultat al acţiunilor individuale şi al slujirii intereselor private manifestate în lupta dură pentru supravieţuire. Instinctul, mai mult decât raţiunea dictează regulile jocului economic, logica şi dinamica acestuia.

În sistemul libertătilor naturale, sau al "libertăţii desăvârşite", libera iniţiativă, libera concurenţă pe o piaţă liberă şi proprietatea privată reprezintă valori sacre, de netulburat prin intervenţiile imprudente şi păgubitoare ale autorităţii statale.

În spirit creştin, pentru "apostolul cugetării economice" bogăţiile spirituale, satisfacţiile de ordin moral sunt superioare celor de natură materială. El se pronunţă limpede pentru ca bogăţia să nu ducă, la abandonarea virtuţilor morale, arătând cum "calea bogăţiei şi cea a virtuţii sunt adesea opuse una alteia"[10].

Legile pieţei dau naştere concurenţei care, în acţiune combinată cu interesul, asigură bunurile de care societatea are nevoie, în cantităţile dorite şi la preţuri acceptabile. De aceeaşi manieră, piaţa reglementează şi veniturile producătorilor acestor bunuri. Reprezentând o culme a libertăţii economice individuale, piaţa apare astfel - în mod paradoxal - ca cel mai inteligent planificator.

Lumea economică a lui A. Smith este o lume a concurenţei atomiste, în care nici un agent economic nu este suficient de puternic pentru a impune situaţii de monopol (marele său duşman).

Mecanismul economic imaginat de autorul scoţian are forma unui sistem inexorabil de legături cauză-efect, de alternanţe stimul-reacţie, desfăsurat pe termen lung şi care dispune de capacitatea de autoreglare în condiţiile în care nu este stănjenit, asigurând progresul în mod cvasi-inevitabil.

Smith a fost prizonierul propriului sistem, fără a deveni partizanul unei anumite clase sociale. Întreaga sa filosofie economică izvora din credinţa sa neclintită în miraculoasa capacitate a pieţei de a conduce sistemul la randamentul său maxim.

Dacă a părtinit, totuşi, pe cineva acela era consumatorul, ale cărui interese le plasa întotdeauna deasupra celor ale producătorului. Pentru întâia dată consumatorul este rege. Adevărata sa filosofie se îndreaptă impotriva hrăpăreţilor industriaşi ai sec. XVIII deşi, în mod ciudat, a ajuns cu timpul să fie considerat un fel de sfânt protector al acestora.

"Într-un anumit sens, miraculoasa lume a lui Adam Smit este o marturie a credinţei secolului al XVIII-lea în triumful inevitabil al raţionalităţii şi ordinei asupra arbitrariului şi haosului (...). Întreaga lume complexă şi iraţională este redusă la un fel de schemă raţională în care particulele umane sunt magnetizate într-o polaritate simplă unde profitul le atrage, iar pierderea le respinge"[11].

Fără a fi utopic, Adam Smith a fost un optimist şi un umanist, contribuind la formarea multora din credinţele epocii sale. În *Teoria sentimentelor morale*, el se întreabă "la ce bun toată truda şi zbuciumul acestei lumi? La ce servesc avariţia şi ambiţia, goana după bogăţie, putere sau vază?"[12] Aşa cum arată şi Heilbroner, *Avuţia naţiunilor* oferă răspunsul:justificarea ultimă se regăseşte în bunăstrarea omului de rând.

"Oamenii de stat şi autorii de proiecte - spune Smith - tratează în genere omul ca pe un fel de materie primă a unei mecanici politice. Autorii de proiecte tulbură felul în care natura rânduieşte viaţa oamenilor; nu este nevoie de nimic altceva decât să laşi să acţioneze nestingherită, să o laşi să se desfăsoare echitabil, în aşa fel încât să-şi fixeze propriile ei proiecte (...). Pentru a aduce un stat din starea de barbarie la cel mai înalt grad de belşug nu este nevoie de multe alte lucruri decât pace, impozite uşoare şi o împărţire rezonabilă a dreptăţii; restul vine de la sine, în virtutea cursului natural al lucrurilor. Toate stăpânirile care deviază acest curs natural al lucrurilor, care forţează viaţa să o apuce pe alt făgaş sau care se străduieşte să oprească mersul societăţii într-un anume punct sunt nenaturale, iar pentru a se menţine trebuie să recurgă la opresiune şi tiranie"[13].

Ordinea economică şi armonia socială decurg, deci, din jocul liber al agenţilor individuali, manevraţi de "mâna invizibilă" care este manifestarea voinţei divine.

Crizele economice sunt excepţii în această lume ce tinde mereu spre echilibru şi care dispune de forţele, de potenţele necesare în acest sens.

Adam Smith este, totodată, un optimist şi un realist. Pentru el oamenii nu sunt egali prin naştere, deci nu pot oferi şi nici primi de la societate în mod identic. Armonia socială se bazează şi pe situarea fiecăruia la locul său. De astfel, acest lucru se realizează în mod natural în lupta de concurenţă, acest veritabil barometru social care obligă în mod continuu şi permanent la innoire şi inovaţie, deci la progres.

Viziunea filosofului scoţian, cu mobilurile ei umane, istorice, sociale, cu mecanismele economice implicate exprimă - după propria sa expresie - "planul Marelui Arhitect al Naturii", făcând parte dintr-o concepţie de ansamblu despre destinul omenirii.

Evaluarea teoriilor economice este dificilă şi fragilă, mereu susceptibilă de a fi repusă în cauză prin evoluţiile istorice. Dar trebuie insistat pe ceea ce este obiectiv în cunoaşterea economică şi reamintim că o judecată normativă, fondată pe cunoştinţe testate este mai solidă decât o poziţie inspirată de criterii ideologice sau de generozitatea sentimentelor.

Asemenea argumentări pot apărea destul de plauzibile, dar ele pot naşte - în acelaşi timp - o sumă de întrebări ce ţin de metodologia ştiinţelor sociale, cum ar fi: Ce este obiectiv în cunoaşterea economică?' Tăria unui sentiment nu poate impune adevăruri mai pure decât o judecată normativă; Poate gândirea economică să se încumete la profeţii istorice ample, la intuirea devenirilor posibile? Sau poate ar fi mai înţelept să renunţăm la întrebări şi profeţii şi să aşezăm pe portativul destinului nostru notele în aşa fel încât să obţinem o simfonie. De ce nu, o simfonie a economiei? Ea poate purta un titlu simplu: "*Economica*" şi poate avea drept autor pe fiecare dintre noi şi pe noi toţi împreună.

Note

1. Sfânta Evanghelie după Ioan, 1.1. (...) 1.4., în *Biblia*, Editura Institutului Biblic şi de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, Bucureşti, 1988, p.1204;

2. Michel Villey - *La formation de la pensée juridique moderne*, Les Editions Montchretieu, Paris, 1975, p.15;

3. K.R.Popper - *Societatea deschisă şi duşmanii ei*, vol.I, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993, p.13;

4. Termen semnificând "existenţa produndă", sau "adevărata existenţă". Vezi, în acest sens, Mihai Dragănescu - *Inelul lumii materiale*;

5. Cf. Ch. Gide, Ch. Rist - *Istoria doctrinelor economice*, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1976, p.24;

6. Francis Hutcheson - *An Inquiry into the Original of our Ideas of Beauty and Virtue*, vol.I, secţiunea III şi VIII, Londra, 1725;

7. Jeremy Bentham - *The Works of Jeremy Bentham*, published under the Superintendance of his Excenter, John Bowring, Tait, Edimburg, 1828-1843, reeditare: Russel and Russel, New York, 1971, vol.X, 1827-1828, p.188, citat de Annie L. Cot *Jeremy Bentham, un Newton de la morale*, în *Nouvelle Histoire de la pensée économique*, dirijată de Alain Berand şi Gilbert Faccarello, La Découverte, Paris, 1992, p.289;

8. Bernard Mandeville - *The Fable on the Bees*, Ediţia F.B. Kaye, Claredon, Press, Oxford, 1924;

9. Vezi în acest sens Max Weber - *Etica Protestantă şi spiritul capitalismului*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994;

10. Adam Smith - *Theorie des sentimentes moraux*, Paris, tome I, p.112;

11. Robert L. Heilbroner - *Filosofii lucrurilor pământeşti*, Ed. Humanitas, 1993, p.75-76;

12. Adam Smith - *op.cit.*, Paris, 1830, tome I, p.151;

13. Adam Smith, citat de Dugald Steward, în *Account of the life and Writings of Adam Smith*, L.L.D., reprodus în volumul Adam Smith, Essays on Philosophical Subjects, Indianapolis, Liberty Classics, 1980, p.322.

LIBERALISMUL - DOMINANTĂ A GÂNDIRII ECONOMICE MODERNE

Lucian V. ŞARADICI

Din dorinţa stringentă a oamenilor pentru o libertate autentică, s-a născut liberalismul în plan spiritual, filosofic, economic, social şi politic.

Geneza liberalismului economic a avut drept fundament transformările cu caracter revoluţionar din multe ţări europene, de-a lungul mai multor secole.

Termenul de liberalism cuprinde ansamblul aspiraţiilor şi transformărilor inovatoare din societatea europeană, de la sfârşitul secolului XVIII şi începutul secolului XIX, în domeniul economic, prin respingerea intervenţiei statului în economie şi afirmarea din plin a libertăţii în domeniul schimburilor economice. Perioada cuprinsă între a doua jumătate a secolului al XVII-lea şi prima jumatate a secolului al XVIII-lea consemnează instalarea liberalismului, drept călăuză a aspiraţiei multor ţări europene spre progresul social, devenind curentul de gândire politică şi economică cel mai cunoscut. Părintele liberalismului european a fost Ch.I. de Secondat Montesquieu (1688-1755) care a scris lucrarea "Spiritul legilor". Schimbările profunde din viaţa economică a multor ţări europene, extinderea relaţiilor economice internaţionale în secolele XVII-XIX, dar şi afirmarea în plan cultural-spiritual a favorizat răspândirea liberalismului şi creşterea prestigiului său. Condiţiile diferite de dezvoltare de la o ţară la alta, au făcut ca procesul de răspândire şi dezvoltare a liberalismului economic să se manifeste în ritmuri şi condiţii foarte diferite.

De la începuturile sale, liberalismul a însemnat lupta omului social pentru libertate economică. A apărut dintr-o necesitate reală de a apăra individul, drepturile şi libertăţile lui. Liberalismul clasic se întemeiază pe următoarele percepte:

- omul este o fiinţă eminamente socială, trăieşte, munceşte şi crează în societate;
- instinctul social principal îi dictează omului regulile fundamentale ale vieţii în societate;
- aceste reguli constituie dreptul natural, opus dreptului convenţional;
- dreptul natural derivă dintr-o ordine naturală a societăţii, care prin caracterul ei se realizează cel mai bine în condiţii de libertate şi prin libertate;
- statul se cere a fi ocrotit după regulile dreptului natural şi cerinţele societăţii naturale, căreia să-i fie servitor şi nu stăpân.

Liberalismul s-a dovedit a fi principala megatendinţă din gândirea economică modernă şi contemporană, din ultimele trei - patru secole. Subliniem faptul că supremaţia seculară a liberalismului economic nu a fost absolută. Istoria a confirmat că acest curent de gândire economică a fost supus unor critici severe, pentru a-l împinge pe un plan secundar. De asemenea, el a cunoscut o serie de transformări, ca urmare a apariţiei unor probleme complexe în cadrul economiei de piaţă. Trecutul, dar mai ales prezentul pune la temelia politicii economice liberale aspiraţia spre libertatea de mişcare în toate domeniile, inclusiv în cel al economiei. Aceasta înseamnă consacrarea liberei iniţiative a agenţilor economici, deplina libertate de acţiune a acestora, precum şi consacrarea liberei concurenţe în tranzacţiile dintre partenerii săi. De aici rezultă şi denumirea de liberalism dat acestui curent de gândire economică, în opoziţie atât cu restricţiile feudale în calea libertăţii individuale, cât şi cu măsurile rigide preconizate de mercantilişti.

O latură importantă a liberalismului economic este individualismul, după care socotim că cele mai corecte şi eficiente decizii le pot lua agenţii economici, priviţi separat şi în opoziţie cu autoritatea publică (statul) sau în diferite colectivităţi mai mult sau mai puţin corespunzătoare. De aici, apare ostilitatea liberalismului faţă de intervenţia statului în economie.

Liberalismul economic presupune considerarea proprietăţii private ca fundamentul economiei moderne de piaţa şi, implicit, drept condiţie a eficienţei economice, drept stimulent în

activitatea economică şi motovaţie a riscurilor pe care le comportă aceasta. Este vorba, evident, de proprietatea privată modernă.

Concepţia despre existenţa unei "ordini naturale" în economie, mai puternică decât voinţa şi dorinţele subiective ale oamenilor, respectiv despre "legile naturale" care guvernează economia societăţii, în pofida iluziilor şi aparenţelor pe care le pot nutri oamenii, se constituie într-un punct forte al concepţiilor liberale. Fără a nega importanţa unor elemente subiective în viaţă economică, liberalii clasici acordau prioritate factorilor obiectivi.

Convingerea adepţilor liberalismului economic este că mecanismul pieţei ar crea capacitatea de autoechilibrare spontană a economiei moderne, prin acţiunile individuale, egoiste ale agenţilor economici şi pe baza semnalelor pe care le oferă oscilaţia preţurilor pe piaţă, în funcţie de raportul dintre cererea şi oferta de mărfuri din fiecare moment.

Pot fi constatate şi unele particularităţi naţionale ale liberalismului economic, expresie a condiţiilor istorice concrete în care s-a manifestat acest curent de gândire economică în diferite ţări. De pildă, în Franţa de la mijlocul secolului al XVIII-lea liberalismul economic s-a manifestat la început sub forma preferinţei pentru agricultură, ca o reacţie împotriva feudalismului anacronic, cât şi împotriva mercantilismului depăşit. În Anglia şi S.U.A., liberalismul economic a fost pus în slujba dezvoltării industriei din ţările respective şi a expansiunii lor externe. Disocierea liberalismului pe cele două planuri - intern şi extern - poate fi întâlnită în multe ţări ale lumii, inclusiv în România, mai ales în a doua jumătate a secolului al XIX-lea.

Bibliografie

1. Gh.I. Brătianu - *Liberalism şi democraţie*, Extras din revista "Libertatea", Bucureşti, 1936, Tipografia de Artă şi Editură, Leopold Geller, p.9,13;

2. Gh. Ciulbea - *Reacţii critice faţă de liberalismul economic şi politic clasic*, Bucureşti, 1992, p.1-48;

3. Julia Didier - *Dictionnaire de la philosofie*, p.154;

4. A.D. Xenopol - *Istotria partidelor politice în România*, Librăria Stănciulescu, Editura Albert Ban, Bucureşti, 1920, p.549.

5. Gh. Popescu - *Fundamentele gândirii economice*, Editura "Anotimp", Oradea, 1993;

6. Sultana Sută - Selejan - *Doctrine şi curente în gândirea economică modernă şi contemporană*, Editura ALL, Bucureşti, 1992, p.49-108, 129-153;

7. Francisco Vergara - *Introduction aux fondaments philosopfiques du libéralisme*, Edition 1, Place Paul - Pair lève par la découverte 1992, p. 5, 10, 35.

CONSIDERAŢII PRIVIND ROLUL ÎNTREPRINZĂTORULUI

Neculai CLIPA

Întreprinzătorul este un personaj cheie în teoria economică, dar este dificil să-i conturăm un portret cu precizie. În practică, antreprenorul reprezintă întruchiparea individualismului, libertatea de a crea, de a face afaceri, pe scurt, de a se înbogăţi. Antreprenorul este, de asemenea reprezentativ prin bogăţiile colosale, imperiile industriale, comerciale şi financiare. În teorie, multitudinea textelor nu oferă o imagine precisă despre aceste aspecte. Fără îndoială, pentru acest motiv îi spunem antreprenor, substituind frecvent expresia "spirit de antreprenor". Privindu-l mai de aproape, antreprenorul aşa cum l-au prezentat R. Cantillon, J.B.Say, J. Schumpeter şi alţii, apare ca un fel de alibi permiţând explicarea punctelor absente ale teoriei economice liberale. Este ceea ce, mai mult sau mai puţin, afirmă explicit J. Schumpeter: "schema neoclasică fiind de-a dreptul şubredă pentru a explica fenomene economice precum crizele sau creşterea".

Curentul marginalist a fost constrâns să se adapteze la realitatea economică, homo-oeconomicus şi echilibrul general apărând ca fantasmagorii ale spiritului. În consecinţă, antreprenorul trebuia să se adapteze la teoria economică marginalistă, integrându-i noi parametri, ca incertitudinea şi riscul pe care le ignora înainte.

Economiştii neoclasici precum L. Walras şi V. Pareto, au ridicat teoria economică la un nivel înalt de abstractizare, ignorând, în mod voluntar faptul că piaţa este sursa disfuncţionalităţilor. Totuşi, chiar înaintea lor autori precum Cantillon, Turgot şi Thünen, puseseră accentul pe climatul de incertitudine în care se mişcă agenţii economici, personificaţi prin antreprenori.

Antreprenorul reprezintă motorul creşterii economice şi al progresului tehnologic. Dar, în afara acestor funcţii

macroeconomice, antreprenorul este considerat ca fiind caracterizat prin individualism, dotat, totuşi, cu o bună bază de altruism pentru a face faţă incertitudinii şi cu o bună capacitate de judecare, cum ne spune J.B. Say. Solid, el ia decizii bune. Iniţiativele antreprenorului vor provoca unele mişcări, ostilităţi, recăderi, care, în final, vor fi profitabile pentru toţi. Antreprenorul, adaptând expresia lui A.D. Chandler, este "mâna vizibilă" a pieţei, urmărind-o în interesul său personal, în ambiţiile sale, creând bogăţii şi făcând să progreseze ştiinţele şi tehnica.

Dar, este antreprenorul cel care "creează" creşterea economică? Sau este el suficient de abil pentru a exploata posibilităţile pieţei? Antreprenorul creează, prin deciziile pe care le ia, situaţii de entropie, situaţii de inovaţii, care vor fi surse de profit, sau este singurul care realizează noi combinaţii ale factorilor de producţie?

Economiştii clasici englezi, A. Smith şi D. Ricardo, s-au interesat puţin de antreprenori. Lăsând la o parte indivizii, ambiţia lor era de a da o explicaţie globală a mecanismului de funcţionare a economiei. Contrar lor, R. Cantillon şi J.B. Say le consacră cvasitotalitatea scrierilor lor. Primul pune într-un mod mai particular accentul pe risc legat de incertitudinea pieţei, pe când al doilea insistă pe rolul antreprenorului ca intermediar între muncitor (producţie) şi savant (ştiinţă). Schumpeter face sinteza acestor idei, ridicând antreprenorul la rolul de propulsor al creşterii economice.

K. Marx acordă puţină atenţie antreprenorului, acesta fiind asimilat cu capitalismul. Lecturile textelor lui Marx şi, mai ales a Capitalului reliefează faptul că "antreprenorul nu naşte anteprenori, ci capitalism". Acesta devine "şef de întreprindere pentru că este capitalist, pentru că el găseşte prin acest subterfugiu un mijloc sigur de îmbogăţire". Dar, antreprenorul care apărea sub pana lui K. Marx nu este liber. El este prizonierul structurilor economice şi sociale în care se află. Prin procesul de acumulare el este sortit la îmbogăţire sau la dispariţie. În opinia lui Marx, antreprenorul şi capitalistul sunt intim legaţi. Aceasta semnifică faptul că dispariţia posibilităţilor de investiţii va duce la sfârşitul antreprenorului şi o dată cu el şi a capitalismului? Capitalism nu poate exista fără antreprenor şi invers? Pentru Schumpeter nu există loc de îndoială. "Birocraţia" producţiei şi a

cercetării va da dreptate antreprenorului. Fără antreprenor, nu există concurenţa. Monopolurile guvernează activitatea economică. Nu există loc pentru iniţiativa individuală, organizaţia se substituie deciziilor individuale. Un pas decisiv spre socialism este parcurs. În aceste condiţii, este imposibil de a asimila antreprenorul şi managerul. Primul este în aceeaşi măsură proprietarul, gestionarul şi organizatorul întreprinderii. Al doilea este un salariat. El nu este decât gestionarul şi organizatorul întreprinderii, el nu suportă personal riscurile pe care şi le asumă.

La începutul anilor '80, criza economică pare să fi dat o recrudescenţă de vitalitate antreprenorului, marginalizat, în perioada de creştere economică, în favoarea managerului şi a "tehnostructurii". Crearea de mici întreprinderi, în deceniul'80, a redat titlul de nobleţe antreprenorului, în acelaşi timp, proprietar şi gestionar al mijloacelor de producţie. Pentru G. Gilder, antreprenorul duce un război just impotriva sărăciei, creând noi locuri de muncă şi bogăţii, Dar, această recrudescenţă a micilor întreprinderi este consecinţa unei renaşteri a spiritului de întreprindere, motivat printr-o voinţă de independenţă şi autonomie, corespunzătoare unei evoluţii a mentalităţilor şi a valorilor sociale.

În continuare, vom încerca să prezentăm punctele de vedere exprimate în literatura de specialitate, care fac din antreprenor piatra unghiulară a dezvoltării economice. În acest caz, antreprenorul este un actor. El acţionează într-un mediu incert. Piaţa nu este transparentă contrar afirmaţiei economiştilor marginalişti. Inovaţia constituie, în acest context, un fel de pariu asupra viitorului. Prin deciziile sale, antreprenorul poate modifica jocul pieţei.

Antreprenorul a fost considerat ca un actor al vieţii economice, în special, în lucrările lui R. Cantillon şi J.B. Say, el fiind cvasi absent în gândirea clasică care, de regulă, confundă antreprenorul şi managerul.

Richard Cantillon a publicat în 1755 "Essai sur la nature du commerce en général", în care consideră cuvântul "antrepreneur" ca un termen tehnic. El considera antreprenor orice persoană care cumpără şi vinde la preţuri incerte. Aportul fundamental a lui Cantillon constă în faptul că, a unit antreprenorul şi riscul. Acest

binom constituie laitmotivul reflexiei economice consacrate antreprenorului. După el, fermierul, comerciantul sunt antreprenori ale căror venituri sunt incerte fiind în funcţie de fluctuaţiile preţurilor de piaţă. Dar. riscurile pe care şi le asumă antreprenorul depind de incertitudinea economică care, la rândul său, este rezultatul hazardului. Antreprenorul este, în consecinţă agentul economic care îşi asumă riscurile în contextul preţurilor fluctuante. Cantillon se opreşte la acest aspect comercial. El nu se influenţează deloc de proprietatea capitalului, nici de gestiunea întreprinderii. Ceea ce nu este cazul lui Turgot, care defineşte antreprenorul, în aceeaşi măsură, în calitate de om care îşi asumă riscurile, dar şi în calitate de furnizor de capital, materii prime necesare procesului de producţie.

Continuând analizele lui Cantillon şi ale lui Turgot, J.B. Say face din antreprenor piatra unghiulară a dinamicii capitaliste. El analizează, în detaliu, "meseria de antreprenor".

După J.B. Say, antreprenorul acţionează pe cont propriu. Obiectivul său nu este de a exploata munca altuia, ci de a fi independent economic, interpunându-se - după expresia lui - între munca de execuţie a muncitorului şi munca de cercetare a savantului, ocupând un loc bine definit în diviziunea socială a muncii. Activitatea productivă nu poate fi redusă la o munca de rutină, iar antreprenorul trebuie să depăsească toate obstacolele care apar în faţa sa, inventând fără întrerupere. Antreprenorul lui Say apare ca un simbol al revoluţiei industriale, intermediar între activitatea de producţie şi cea a cunoştinţelor ştiinţifice. Această idee este întărită de însăşi definiţia pe care o dă Say producţiei "aplicarea ştiinţei şi tehnicii pentru a satisface nevoile umane". Antreprenorul combină "serviciile producţiei naturale" - capitalul şi munca - în vederea creării de utilităţi. J.B. Say - arată Schumpeter - a fost primul economist care a asigurat întreprinzătorului, el însuşi distinct de proprietarul capitalist, un loc bine definit în schema procesului economic, având funaţia de a combina factorii de producţie într-un organism productiv". Antreprenorul trebuie să fie dotat de Providenţă cu o mare capacitate de discernământ, fiind "o specie rară", punct de vedere care nu este împărtăşit de Saint-Simon, după care administrarea întreprinderilor poate fi învăţată.

Antreprenorul lui Say este creator de bogăţii. El dobândeşte un rol social important. Munca sa este productivă, în aceeaşi măsură, ca cea a muncitorului şi a savantului. Dar este în acelaşi timp un gestionar, un organizator care îşi asumă consecinţele deciziilor sale. Profiturile pe care le obţine antreprenorul nu sunt "rezultatul spolierii", ci ele reprezintă o remunerare a riscurilor pe care şi le asumă.

Pentru a deveni antreprenor, nu este neapărat să fii înstărit. Din contra - spune Say - nevoia stimulează imaginaţia. Ceea ce contează nu este capitalul, ci ideile.

Şcoala neoclasică nu a acordat decât un loc minor antreprenorului. În analiza marginalistă există, totuşi, două nivele de reprezentare a antreprenorului: unul pe plan productiv, altul pe cel al raporturilor pieţei. Pe plan productiv, antreprenorul descris de L. Walras nu se distinge deloc de ceilalţi agenţi economici. Societatea descrisă de neoclasici este egală cu suma indivizilor care o cumpun şi nu presupune deloc contradicţii. Antreprenorul combină factorii de producţie, capitalul şi munca, operaţie pe care o efectuează în funcţie de preţul relativ al factorilor. Antreprenorul descris de Walras se singularizează în raport cu cel al lui R. Cantillon sau a luiJ.B. Say. Identitatea antreprenorului walrasian se afirmă într-un context de incertitudini. Se găseşte, totuşi, la Walras şi Pareto ideia după care remuneraţia antreprenorului (profitul) nu este fructul spolierii.

Antreprenorul neoclasic poate fi identificat în activitatea de producţie. Manualele de microeconomie vorbesc de "teoria antreprenorului" sau de "teoria producţiei" sau de "teoria producătorului". Antreprenorul neoclasic se înrudeşte cu funcţia de producţie, un fel de agent economic care combină factorii de producţie, capitalul şi munca alegând o tehnologie adecvată în funcţie de preţul relativ al factorilor.

Economiştii marginalişti au exclus antreprenorul din jocul economic, apărând ca un fel de intermediar între piaţa factorilor de producţie şi cea a bunurilor şi serviciilor. Punând accent pe transparenţa pieţei, personajul economic cheie nu mai este antreprenorul, ci comisionarul care trebuie să înfrunte dictatura pieţei, conformându-se totodată regulilor concurenţei.

L.Walras acordă mai mult spaţiu comisionarului care informează agentul economic asupra cantităţilor şi preţurilor practicate. Pentru Pareto, antreprenorul pare să fie un pic mai important. El asigură legătura între piaţa produselor şi cea a factorilor de producţie.

Totuşi, în prima jumătate a secolului al XIX-lea, J.H. von Thünen, care poate fi considerat un precursor al teoriei marginaliste, a pus accent pe rolul incertitudinii în luarea deciziilor economice. Venitul antreprenorului corespunde, după spusele sale, remuneraţiei a ceea ce nici o companie de asigurări nu doreşte să acopere, în fapt imprevizibilitatea riscului făcut de antreprenor. Acesta realizează pariuri cu viitorul despre evoluţia cererii pentru un anumit produs. Dar, el nu îşi asumă riscuri în mod gratuit, ci aspiră la obţinerea unui profit.

La începutul secolului XX, F. Knight va dezvolta ideea conform căreia antreprenorul îşi asumă riscuri care nu pot fi acoperite de către o societate de asigurări. Funcţia antreprenorului nu este de a organiza producţia, ci de a emite judecăţi de valoare asupra viitorului previzibil. Profitul corespunde - dupa Knight - remunerării riscului.

L.von Mises insistă pe dificultăţile cu care se confruntă antreprenorul în vederea dobândirii unei informaţii fiabile de care are nevoie. Alegerile sale se fac într-un climat de incertitudine. Antreprenorul dinamic este, în concepţia sa, acela care prevede mai bine decât alţii cererea consumatorilor. Suntem tentaţi de a opune acest punct de vedere celui a lui Keynes, conform căruia antreprenorii participă la difuzarea crizei, anticipând ceea ce va urma - recesiunea.

Dar, absenţa certitudinii este susceptibilă de a impiedica realizarea echilibrului? Nu, dacă ne referim la teoria ignoranţei a lui von Hayek. Acesta respinge ipoteza lui Walras a pieţei în care agenţii economici sunt perfect informaţi. Agenţii economici iau decizii într-un mediu incert. Realizarea echilibrului este rezultatul unui proces îndelungat a istoriei umanităţii. Este - după Hayek - contrapartida bogăţiei şi a diversificării relaţiilor umane. Mai mult, această imprecizie fondează libertatea individuală. "Justificarea libertăţii individuale, scrie von Hayek, se fondează în principal pe inevitabila noastră ignoranţă care priveşte mulţi

factori de care depind posibilităţile de a realiza cea mai mare parte a obiectivelor noastre.

"Instituţiile libertăţii" au fost edificate pentru a contura acest handicap.

Însă, de la începutul anilor 1980, antreprenorul a redevenit un subiect de mare interes pentru economişti. Anii de creştere economică au contribuit la focalizarea atenţiei lor asupra cuplului manager - mare întreprindere. Antreprenorul devenise un fel de birocrat al pieţei, un funcţionar al capitalului. Reîntoarcerea antreprenorului pare să fie, pe de o parte, produsul eşecului marei întreprinderi care nu putea să exploateze posibilităţile oferite de noile tehnologii ale momentului (macroinformaţia, microelectronica, robotica, biotehnologii etc.), iar, pe de altă parte, crearea unei întreprinderi este percepută ca un mijloc de a contracara ascensiunea şomajului. Au loc două fenomene demne de subliniat: o reorganizare a sistemului industrial, impulsionată de evoluţia tehnologiilor şi o transformare a mentalităţilor în direcţia întăririi individualismului.

În aceste condiţii, doi economişti americani, au subliniat într-un mod mai particular elogiile antreprenorului: G. Gilder şi P. Drucker.

G. Gilder scrie că antreprenorul este un fel de încărcare divină. El cunoaşte "legile ascunse" ale economiei şi face să progreseze lumea. Antreprenorul duce o luptă justă contra sărăciei, creând, totodată, locuri de muncă. Gilder reuneşte antreprenorul şi mica întreprindere, el fiind proprietarul capitalului, gestionar, organizator şi, uneori, inginer.

Antreprenorul lui Gilder este, în acelaşi timp, plin de contraste şi de nuanţe. El se găseşte în toate grupările sociale: savanţi, artişti, şefi de întreprinderi etc. Dar antreprenorul este, în general, de origine modestă. După Gilder, deţinerea unei averi personale constituie un handicap pentru a deveni antreprenor. Ca şi J.B. Say, Gilder subliniză faptul că nevoia stimulează imaginaţia. Antreprenorul basculează practicile productive stabilite, nu ezită să pună în discuţie multe dogme. După el antreprenorul este un altruist. El este ghidat în întreprinderea sa de valori nobile şi de sacrificii, crezând în concretizarea divină a actelor sale.

Pentru P. Drucker, antreprenorul nu îşi găseşte refugiul în micro întreprindere. El este peste tot, în mica şi marea întreprindere, sau în administraţie. Spiritul de întrerindere se manifestă printr-un anumit mod de comportament. Antreprenorul lui Drucker face din schimbare linia sa de conduită.

Plecând de la această profesie de credinţă, Drucker schiţează portretul antreprenorului care este lipsit de precizie: nu este un speculator, nici un capitalist, nici un investitor, nici un salariat etc.. Antreprenorul ar fi un fel de "agent economic neindentificat". Totuşi, în ciuda acestor imprecizii, punctul de vedere a lui Drucker este apropiat de cel a lui Schumpeter, insistând asupra rolului de "revoluţionar al economiei", acela care face din schimbare o normă obisnuită de comportament. Antreprenorul şi inovatorul sunt inseparabili, inovaţia constând în a crea noi ocazii, cu alte cuvinte, de a modela piaţa pentru a asigura dezvoltarea întreprinderii sale.

"Teoria noastră - scria J.A. Schumpeter - este foarte slabă vizavi de fenomelele cele mai importante ale vieţii economice moderne". El a insistat în fapt asupra incapacităţii teoriei liberale de a da răspunsuri la întrebări fundamentale cum sunt: formarea de capital, crize, progres tehnic. Schumpeter încearcă să remedieze aceste lacune, făcând din antreprenor "motorul evoluţiei economice. El reuşeşte performanţa de a reuni într-un singur personaj cele două dimensiuni ale economiei (micro şi macro). Toate eforturile lui Schumpeter vizau elaborarea unei logici generale a comportamentului economic.

Antreprenorul schumpeterian "realizează noi combinări ale factorilor de producţie, care reprezintă noi posibilităţi de investiţii: fabricarea de noi bunuri, întroducerea unei noi metode de producţie sau a unei practici necunoscute în ramurile interesate ale economiei; descoperirea de noi debuşee; cucerirea de noi surse de materii prime sau semifabricate; noi metode de organizare a producţiei şi a muncii etc.

După Schumpeter, profitul reprezintă remunerarea justă a antreprenorului, adică a omului care îşi asumă riscurile şi care rupe monotonia echilibrului.

Functia de antreprenor nu este o funcţie stabilă, deoarece - prin definiţie - antreprenorul este un agent al schimbării (executor

de noi combinaţii). Funcţia de antreprenor este, în consecinţă, provizorie.

Antreprenorul schumpeterian este dotat cu o capacitate de judecare ieşită din comun, este un calculator genial care prevede evoluţia cererii, care se aventurează pe drumurile accidentale ale devenirii capitalismului.

Schumpeter evidenţiază aportul antreprenorilor la procesul de "distrugere creatoare" care caracterizează dinamica capitalismului. Antreprenorul este o figură istorică a evoluţiei organizării producţiei. Din sistemul capitalist el îşi trage, în acelaşi timp, obiectivele şi mijloacele de realizare conform principiului de raţionalitate limitată.

Bibliografie

1. Mark Blaug - *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992;

2. P. Drucker - *Inovaţia şi sistemul antreprenorial*, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1993;

3. Vasile Cocriş, Vasile Işan - *Economia afacerilor*, vol. 1, Editura Graphix, Iaşi, 1994;

4. Joseph Lagugie - *Les Doctrines Economiques*, PUF, 1987;

5. Ion Pohoaţă - *Doctrine economice universale*, Fundaţia Academică "Gh. Zane", Iaşi, 1993;

6. J.B.Say - *Traité d'Economie politique*, Paris, 1941;

7. J.A. Schumpeter - *Histoire de l'analyse économique*, Gallimard, Paris, Tome I - III, 1983;

8. Leon Walras - *Elements d'économie politique pure on Théorie de la richese sociale*, Paris, 1926.

AVANTAJELE ŞI DEZAVANTAJELE ÎNTREPRINZĂTORULUI INDIVIDUAL

Mihai P. IRIMIA

În economiile moderne, la complexitatea actului de producţie se adaugă, fără îndoială, problemele diversificate şi presante ale promovării şi comercializării bunurilor create. Ambele activităţi devin performante, competitive şi avantajoase când se fac cu ajutorul unor oameni instruiţi şi perseverenţi. Aceştia, însă, trebuie să cunoască mecanismele, spinoase şi de o duritate extremă, de funcţionare ale pieţei reale. Într-un timp scurt, mulţi dintre ei vor ajunge să-şi dezvolte şi să-şi descopere, una după alta, numeroase aptitudini în acest sens, pe baza unei educaţii însuşite sau după o anumită experienţă acumulată, ce le atestă nu numai abilităţile tehnice, dar şi pe cele economice, destul de complicate. Aşadar, în hăţişul nesfârşit al normelor economico-juridice, ei ştiu mai întâi să-şi procure cu succes resursele de care au nevoie. Apoi, urmăresc înfăptuirea unei combinaţii eficiente a resurselor materiale şi financiare cu cele umane, în vederea satisfacerii cerinţelor economice. Dar conducerea şi organizarea activităţilor utile, presupune şi ajungerea la un efect voit maximum, dinainte stabilit, care necesită procese de transformări permanente şi continue fără să provoace dificultăţi sau prăbuşiri.

Asemenea persoane, în mai toate împrejurările, sunt fiinţe energice, responsabile, gata să înveţe rapid şi să decidă eficient şi tranşant în favoarea lor sau a altora, destinul unor activităţi economice, lucrative, sociale etc. În acelaşi timp, ei urmăresc şi compară, cu înţelepciune, la nivelul firmei, "adevăratele semnale de orientare şi decizie" primite din economia concurenţială, cum sunt: preţurile şi randamentele factorilor de producţie utilizaţi, nivelul costurilor atinse de întreprinderea lor faţă de altele, profitul obţinut, dobânzile practicate de bănci etc. Ca atare, succesul într-o afacere sau în realizarea unei producţii de calitate,

nu poate fi înfăptuit decât prin intermediul unor astfel de indivizi ce se comportă raţional şi pragmatic.

Considerăm că *acei oameni care au capacitatea de a conduce, de a organiza şi combina factorii de producţie în cel mai bun mod posibil şi obţin rezultate concrete în vederea satisfacerii trebuinţelor cu avantajele pe care le-au programat şi prognozat se numesc întreprinzători.* Întreprinzătorul este, deci, "o persoană, sau un grup de persoane ce organizează şi conduc o întreprindere în scopul obţinerii unui profit". (1., p.87). El devine "persoana care iniţiază, individual sau în asociere, o afacere, o activitate, o întreprindere care investeşte capital şi acţionează în industrie, agricultură, transporturi, comerţ, servicii etc." (2, p.195). Aşadar, prin însuşirile formate şi dovedite şi prin rolul pe care îl are, un întreprinzător intră în relaţii de afaceri, pe cont propriu, contribuind cu capitalul său, sau folosindu-se de un capital împrumutat pentru a pune bazele unei activităţi sau tranzacţii, muncind cu/sau fără ajutorul unor angajaţi ce vor primi ca răsplată un câştig adus din afacerea iniţiala. Scopul său este "în general, de a realiza o cantitate maximă de utilităţi prin folosirea unui minim de factori", dar şi pentru o "răsplată maximă a profitului proprietarului" (3, p.20).

Definirea întreprinzătorului individual, cu rolul său dominant din economie şi cu obligaţiile asumate, o întâlnim la marii economişti ai vremii începând din sec. al XVII-lea şi al XVIII-lea şi până în zilele noastre. Astfel, în anul 1673, pentru protejarea producţiei industriale şi a exportului de bunuri manufacturate preconizate de Franţa, Jean Baptiste Colbert, cu aerul său plin de sobrietate şi icopenetrant, cu toate controversele ce îl caracterizau, a dat o "Ordonanţă de Comerţ" care-i poartă numele, unde sunt prezentate mai mult obligaţiile exprese ce reveneau întreprinzătorilor, camerelor de comerţ şi marilor companii de a ţine cu regularitate o evidenţă clară" pentru a cunoaşte operativ rezultatele afacerilor întreprinse". După aproape un secol, explicaţii logice şi strălucite ale avantajelor întreprinzătorului individual sunt consemnate de "campionul optimist" al liberalismului şi al "concurenţei totale", Adam Smith, care a înţeles să trateze separat "funcţiile capitalismului de cele ale managerului, chiar dacă a utilizat cuvântul de antreprenor" (4, p.494). Referindu-se la aceeaşi idee, Jean Baptiste Say autorul

"legii debuşeelor", face pentru prima dată o delimitare clară între privilegiile, obligaţiile şi însuşirile întreprinzătorului, "privit ca un concept" şi ceilalţi agenţi economici, considerând că acesta este un "elaborator final al deciziilor".

În condiţiile contemporane, seducţia şi importanţa unui asemenea "personaj cheie" al evoluţiei economiilor moderne s-au amplificat prin noi fundamente teoretico-economice. Seriozitatea perceperii şi explicării conceptului, în viziunea modernă, s-a clădit şi demonstrat pe maturitatea excelentelor idei analitice şi înţelepte ale multor economişti de prestigiu cum ar fi: A. Marshall, Joseph Alois Schumpeter (5, p.182), A. Fayol, Irving Fisher, J.K. Galbraith, B.H. Maynard, ajungând până la plauzibilul şi credibilul Francois Perroux care vede în prezent "o substituire categorică a întreprinzătorului individual cu cel colectiv". Încă de la jumătatea secolului nostru, J.A. Schumpeter atrăgea atenţia că evoluţia "dinamică şi ciclică" a economiilor actuale este legată, fără doar şi poate, de amplificarea rolului întreprinzătorului în activitatea de inovaţie. Chiar dacă a fost criticat că, face abstracţie de unele funcţii importante ale lui (cum ar fi asumarea riscului şi rolul autorităţii câştigate) stimularea unor asemenea activităţi favorizează o infinitate de combinaţii eficiente "şi ale căror subiecţi purtători sunt întreprinzătorii". În prezent, dar şi în viitor o creştere economică pozitivă a economiilor naţionale va fi generată de o mulţime de combinaţii productive, numai dacă vor îngloba ca un tot unitar: "a) fabricarea unui nou produs; b) introducerea unor noi metode de producţie; c) descoperirea şi deschiderea unor noi debuşee; d) cucerirea unor noi surse de materii prime sau semifabricate; e) realizarea unui nou mod de organizare a producţiei, mergând până la crearea unei situaţii monopol" (6, p.319). Ca atare şi structurile agricole, industriale, lucrative, bancare etc. devin tot mai complexe şi cer un "tip special" de activitate umană ce nu mai pot fi îndeplinite de un întreprinzător individual, ci de o echipă de manageri profesionişti. Tradiţional, agenţii economici din economiile moderne de piaţă au acceptat şi au obţinut avantaje rapide, ca urmare a conducerii întregii activităţi de un întreprinzător, dar apoi, ei au apelat la trăinicia eficienţei alternanţei unui consiliu de administraţie "ce este net despărţit de proprietatea propriu-zisă".

În general, atribuţiile unui întreprinzător includ obligaţii ierarhizate în trepte, care se referă la satisfacerea unor cerinţe ce sunt mărginite de restricţii, dar şi de un comportament adecvat. Primele obligaţii cuprind un număr de *particularităţi eterogene, de necesităţi* care încep cu: 1) siguranţa acoperirii convenabile a unor trebuinţe imediate; 2) o reglare a utilizării cu o ajustare a folosirii factorilor de producţie, în aşa fel încât să se obţină efecte ridicate, ca să menţină activitatea întreprinderii într-o situaţie dinamică; 3) realizarea unor programe de combinare tehnico-economică a factorilor de producţie în variante actualizate - moderne; 4) apelarea, dacă este posibil, la substituirea factorilor de producţie deficitari şi scumpi cu alţii noi, fără a afecta, însă rezultatele finale şi calitatea bunurilor şi serviciilor; 5) rezultatele obţinute vor fi analizate periodic funcţie de volumul resurselor folosite, iar "deciziile de ajustare" să aibă la bază interrelaţia cost - profit. Validarea fără echivoc a rezultatelor dobândite necesită, pe mai departe, încadrarea în *unele restricţii existente şi impuse* de: 1) economisirea întregului volum de resurse limitate, utilizate în numeroasele activităţi cerute de piaţă; 2) reciclarea pierderilor de materiale (dacă apar) şi valorificarea lor la parametrii cei mai ridicaţi; 3) supravegherea obligatorie a impactului ecologic al bunurilor fabricate asupra mediului natural etc. De asemenea, în activităţile productive sau de iniţiere a unei afaceri, pentru a avea reuşită orice întreprinzător trebuie să cunoască în mod obiectiv *relaţiile de comportament interuman*: 1) o evaluare onestă şi nepărtinitoare a capacităţilor sale manageriale; 2) concentrarea eforturilor asupra aspectelor esenţiale (resurse şi rezultate - profit) pentru activitatea condusă; 3) înţelegerea profundă a relaţiilor producţie de calitate - client, pentru a rezista în lupta dură impusa de concurenţă; 4) conducerea eficientă a personalului, în special, prin echipă, când nu poate rezolva singur unele probleme complexe ce apar; 5) recunoaşterea importanţei activităţi de marketing; 6) priceperea rolului contabilităţii şi a exerţitării unui control financiar periodic; 7) gestionarea corectă a numerarului (casă şi în conturi bancare) şi al întregului patrimoniu al întreprinderii; 8) evitarea capcanelor tentante impulsive şi nejustificate de creştere sau extindere a unor afaceri; 9) cunoaşterea, până în cele mai mici detalii, a aspectelor de

producţie şi de tranziţie; 10) acţionarea cu precădere după o programare - planificare anticipativă ce poate fi atinsă în practica de zi cu zi. Ca atare, întreprinzătorul este obligat să se comporte cu angajaţii săi aşa cum ar dori şi alţii să se comporte cu el; să fie sever în urmărirea rezultatelor, dar şi plăcut cu cei din jos; să manifeste interes real faţă de problemele celor cu care lucrează; să asculte cu politeţe părerea celorlalţi; să se stăpânească în situaţii critice etc.

Asimilarea însumată a acestor cerinţe trebuie luată în considerare, totdeauna, înainte de începerea unei afaceri, pentru a nu se ajunge la asumarea unor riscuri ridicate ce ar putea genera o stare nedorită de faliment. În fond, numai întreprinzătorul decide asupra modului de alocare a resurselor întreprinderii (firmei), asumându-şi un risc, pentru a avea maximum de eficienţă, cu avantajele ce decurg de aici. Cu toate presiunile ce apar asupra sa epoca întreprinzătorului individual nu poate fi considerată că a apus, deoarece el devine "punctul nodal" al creşterii economice, al iniţiativei private şi al dezvoltării industriilor mici şi medii.

În mod normal, *avantajele sale ar trebui să fie reglementate* în legislaţia fiecărei economii moderne, începând cu: a) înlesniri în obţinerea autorizaţiilor de funcţionare; b) scutiri importante de impozite pe o anumită perioadă; c) taxe vamale mai reduse la export sau la import; d) dispunerea de o autonomie ridicată ce-i dă posibilitatea să-şi pună imediat în aplicare un program de acţiune sau o variantă a acestuia; e) extinderea sau restrângerea cifrei de afaceri, ce se face cu uşurinţă, în funcţie de cerinţele pieţei; f) posibilitatea supravegherii personale a structurilor organizatorice şi de producţie asigură o eficienţă economică ridicată în afaceri, deoarece se cunosc prompt dorinţele şi gusturile clienţilor; se poate evita apariţia datoriilor nerecuperabile; se urmăresc direct salariaţii şi deci pierderile sunt minime etc.; g) nu se dezvăluie nimănui starea financiară acumulată de firmă, decât autorităţilor şi organelor abilitate cu anumite verificări. Ca atare, în majoritatea circumstanţelor, întreprinzătorul raţional se bucură de succese, satisfacţii materiale şi profesionale, cu un control discret al propriului destin. Universul afacerilor nu poate fi înfăţişat numai de avantaje. Pe lângă ele există şi apar şi unele dezavantaje,

neîmpliniri, insatisfacţii ce-l fac vulnerabil, în mai multe împrejurări.

Dezavantajele întreprinzătorului individual se concretizează în: a) o incertitudine sporită în folosirea timpului de lucru, având cel mai puţin timp pentru el şi familie; b) starea de sănătate sau boala întreprinzătorului pot provoca dificultăţi inreparabile în evoluţia normală a activităţii firmei; c) responsabilităţile în conducerea întreprinderii sau a afacerilor sunt continue, nelimitate, copleşitoare. De la administrarea şi gestionarea întregului patrimoniu şi până la atingerea integrală a datoriilor, trebuie menţinută o atenţie ridicată, în urmărirea gradului de insolvabilitate, care ar putea să-l oblige până în final, la vânzarea gospodăriei pentru plata unor credite contractante; d) sporirea activităţilor devine posibilă numai prin reinvestirea profitului, considerat ca un plus de capital; e) în cele mai multe cazuri, dimensiunea capitalului propriu limitează expansiunea activităţilor sau mărirea întreprinderii. El poate solicita împrumuturi, dar creşte "gradul de gajare a patrimoniului" (7, p.419) sau dacă "apelează la un parteneriat" îşi micşorează mult independenţa avută; f) întreprinzătorul individual, cu toate că, este favorizat de iniţiativa proprie, prin acţiunile promovate, înregistrează costuri ridicate şi datorită unei specializări reduse; g) activităţile de producţie sau de afaceri constituie părţi de moştenire ale proprietarului şi, deci, supuse permanent actului de partajare. În situaţia de deces, părţi ale capitalului propriu pot fi vândute sau donate pentru a se plăti anumite taxe de transfer ale lui.

În concurenţa acerbă ce domneşte în economia de piaţă, un număr mare de întreprinzători individuali este mereu înlăturat, dar în acelaşi timp, apar alţii care le iau locul. Ei acceptă, voit sau nu, trecerea prin "filtrul sever" al fenomenului amintit, care îi fortifică şi îi consacră cu acele activităţi care răspund prompt cerinţelor pieţei. Întreprinzătorul modern este, deci, "motorul derulării fluente a întregii vieţi economice" care prin poziţia ce o deţine, pune în mişcare raporturile de interese dintre agenţii economici şi legităţile care le reglementează, la momentul respectiv. Rolul său deosebit, în economie, este dat de *o selecţie riguroasă a funcţiilor pe care le exercită*: 1) de a organiza în cadrul

producţiei sau al unei activităţi iniţiate combinări de elemente (factori) ale acestora pentru a obţine cel mai ridicat rezultat posibil; 2) de a-şi asuma riscul în luarea unor decizii cu toate consecinţele ce decurg de aici; 3) exercitarea fără aroganţă şi diferenţiere a functiei de autoritate în organizarea, conducerea, gestionarea şi păstrarea întregului patrimoniu; 4) sa se supună funcţiei de colegialitate în cadrul unui parteneriat; 5) să insiste permanent şi fără osteneală asupra rolului de inovator, de prospectare şi de descoperire de noi pieţe de materii prime şi produse finite etc.

Marii lucizi ai trăiniciei teoriei economice de după al doilea război mondial, care "nu au fost şi nu sunt nişte visători", au prognozat "restrângerea necondiţionată" a activităţilor individuale şi o creştere semnificativă a rolului întreprinzătorului colectiv. El este capabil să ducă o politică fundamentată ştiinţific, echidistantă faţă de interesele particulare ale organizaţiilor participante "şi îşi asumă responsabilitatea de a decide creator în problemele centrale, strategice ale firmei" (8, p.126). Din multitudinea afirmaţiilor pertinente, care s-au exprimat, considerăm ca o normalitate tratarea echilibrată a situaţiei întreprinzătorilor individuali, deoarece "prăbuşirea lor" nu poate fi considerată la modul global. Din contră, după 1990, o priză plăcută se constată în apariţia şi trezirea peste aşteptări, a unui număr mare de întreprinzători, care s-a înregistrat, mai ales, în rândul ţărilor est-europene. Fenomenul are aceeaşi tendinţă favorabilă şi în economia românească. Prin contribuţiile substanţiale asumate, în cele mai diverse domenii şi prin viziunile lor înţelepte, ei au contrazis previziunile "sumbre" anterioare, redresând numeroase activităţi. Asimilarea voită şi rapidă a unor cunoştinţe în "arta afacerilor" demonstrează că şi la noi, s-a trecut cu temei de la "aspectele roze, descriptive" la cele interpretative - practice concurenţiale ce au devenit dominante. Cu toate că, astăzi, rolul, lor este de o mai mică importanţă decât în trecut, ei vor supravieţui cu siguranţă în continuare şi vor ajunge valoroşi, prin asociere "alcătuind un parteneriat".

Parteneriatul privit ca formă de asociere a unor persoane fizice sau juridice (întreprinzători în fond) în vederea exercitării unor acte de comerţ sau de producţie pot avea acelaşi scop sau un rol diferit. De aici şi unele avantaje, dar şi dezavantaje ce trebuiesc

urmărite. Asemenea persoane îşi îndeplinesc atribuţiile, în mod activ, în cadrul întreprinderii, în sensul că ei conduc efectiv societatea respectivă sau pot avea un rol inactiv (pasiv), caz în care participarea lor se rezumă numai la contribuţia cu capital, fără o implicare directă în activitatea managerială. Efectele motivate ale unei asocieri se concretizează în unele *privilegii date* de: 1) extinderea imediată a capitalului social ce generează posibilităţi de a amplifica volumul afacerilor iniţiate faţă de restricţiile de netrecut impuse de valoarea limitată a capitalului individual şi a profitului reinvestit; 2) sarcinile şi responsabilitatea controlului asupra gestionării patrimoniului nu mai revin unei singure persoane, ele se împart la ambii parteneri ce duc la un câştig însemnat de timp liber, înlătură atmosfera apăsătoare a luării unor decizii eficiente - raţionale, se obţine un plus de sănătate şi stabilitate în relaţiile interumane; 3) întreprinderea îşi poate permite o adâncire a specializării, deoarece beneficiază de un capital sporit şi o experienţă mai largă; 4) atribuţiile manageriale a întregii activităţi de afaceri, sau de producţie, rămân în continuare sub formă privată; 5) un parteneriat puternic, "cu echipă", ia naştere din asocierea unui tânăr cu o sănătate viguroasă, dornic să muncească şi să prospere şi o persoană mai în vârstă cu o mare experienţă şi sobrietate, cumpătare, răbdare, flexibilitate şi responsabilitate etc.

În cadrul oricărui parteneriat, fără doar şi poate, apar şi *dezavantaje pe care asociaţii trebuie să le cunoască*: 1) ambii asociaţi au responsabilităţi nelimitate pentru acoperirea datoriilor producţiei sau a afacerilor iniţiate. Obligaţiile lor, însă, trebuie să fie interpretabile. Dacă una din persoane deţine lichidităţi disponibile, pentru a susţine o activitate industrială, agricolă, de construcţii, de comerţ etc., dar care nu doreşte să ia parte la conducerea afacerii, ar fi necinstit să i se ceară să poarte povara "responsabilităţilor nelimitate", întâlnite cu prisosinţă la întreprinzătorul individual. Într-un astfel de caz, corectă este aplicarea "principiului responsabilităţii limitate" care precizează că o asemenea persoană ar fi necesar să fie responsabilă corespunzător capitalului pe care l-a subscris şi nu mai mult decât atât; 2) în luarea unor decizii optimale şi pentru a înlătura arbitrariul ce domneşte în această activitate, fiecare dintre ei trebuie să-l consulte pe celălalt şi să ia în considerare părerile

apărute în urma dialogului purtat; 3) un parteneriat poate fi afectat foarte puternic prin moartea unui asociat al cărui "pachet de acţiuni" ar urma să fie "pulverizat - desfiinţat" pentru plata numeroaselor asigurări, a datoriilor sau a taxelor de succesiune; 4) posibilitatea interzicerii participării la conducerea afacerilor a partenerilor, când ei dau dovadă de promovare a unor "proiecte fanteziste", dar şi şansa de a apela la un "partener general" care va separa funcţia de proprietate faţă de funcţiile manageriale şi de control ale acesteia; 5) în final, şi profitul realizat va trebui să fie împărţit, conform unei convenţii - acord verbal sau scris (egal, proporţional, cotă parte etc.). Când se va înţelege că "întreprinzătorii trebuie să pună într-o balanţă perpetuă profitul de o parte şi etica în afaceri de cealaltă" (9, p.16), atunci se va urca rapid şi cu paşi siguri spre o economie modernă de piaţă şi spre crearea de întreprinderi viabile cu obiective bine definite.

Nu vrem ca articolul de faţă să pară ca o lecţie de economie abstractă. Dar, pentru aceia care vor să adopte o situaţie de comportament al unui întreprinzător raţional, considerăm că, trebuie, mai întâi, să parcurgă şi unele etape de instruire, care să-i înveţe să iniţieze şi să practice o afacere, să susţină o activitate de producţie pe care şi-o doreşte, asumându-şi şi riscul în a lua decizii în acest sens.

Prin trecerea la parteneriat intervin, inevitabil, pe de o parte, probleme complexe de organizare, iar, pe de altă parte, o modalitate de control a întregii activităţi. Ambele însă, trebuie să devină convergente spre acelaşi scop, de maximizare a profitului şi de asigurare a existenţei continuităţii întreprinderii.

Climatul aspectelor organizatorice se referă, în special, la: 1) stabilirea dimensiunii întreprinderii; 2) repartizarea responsabilităţilor şi autorităţii necesare; 3) ierarhizarea eventualelor funcţii care apar, încât, în final; 4) comportamentul firmei să fie identic cu cel al întreprinzătorului.

În exercitarea unui control permanent asupra activităţii desfăşurate, în condiţiile de incertitudine sporită a economiei reale, se va urmări: 1) practicarea unei strategii raţionale de realizare a profitului şi nu o maximizare a lui cu orice efort; 2) de a ajunge la un volum al vânzărilor la o limită ridicată, ce generează o extindere a activităţilor până la un nivel satisfăcător; 3) la nivelul întreprinderii apare o distincţie clară între

întreprinzători, angajaţii săi, clienţi şi furnizori, fiecare încercând să-şi optimizeze propria funcţie. De aceea, parteneriatul a devenit "o forţă testată a economiei de piaţă" care: 1) consolidează activitatea unui întreprinzător sau a unei întreprinderi; 2) aplică o economisire a tuturor resurselor în obţinerea de bunuri şi servicii; 3) adoptă o organizare riguroasă a activităţilor, conform ştiinţei afacerilor; 4) duce şi la accentuarea personalităţii continue printr-o adâncire a specializării; 5) scopul său fiind acela în a se concretiza într-un avantaj normal şi neîntrerupt. Apreciem că o creionare şi nuanţare a avantajelor şi dezavantajelor întreprinzătorului individual, atât cât a fost posibil, în materialul prezentat, va avea efecte benefice asupra persoanelor care se gândesc să îmbrăţişeze o asemenea îndeletnicire pe cât de tentantă, pe atât de greu şi riscantă. Pentru viitor, ei vor avea practic mai multe obligaţii decât succese, deoarece vor trece voit de la interesele imediate la cele de durată cu o concurenţă neiertătoare şi performanţe mult aşteptate.

Bibliografie

1. *Economie politică*, vol. I, Ed. Porto-Franco, Galaţi, 1991;

2. *Docţionarul complet al economiei de piaţă*, Ed. Informaţia Bussiness Book, Bucureşti, 1994;

3. Geoffrey Whitehead, *Economia*, Ed. SeDONA, Timişoara, 1997;

4. Mark Blaug, *Teoria economică în retrospectivă*, Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992;

5. Ion Pohoaţă, *Doctrine economice universale (Contemporani)*, vol. 2, Ed. Fundaţiei "Gh. Zane" Iaşi, 1996;

6. Joseh A. Schumpeter, *Theorie de l'evolution economique*, Dalloz, Paris, 1936;

7. Mihai P. Irimia, *Patrimoniul si elementele sale definitorii* în "Mecanismele şi instituţiile economici de piaţă", Ed. Univ. "Al.I. Cuza" Iaşi, 1997;

8. Niţă Dobrotă, *Economie politică*, Ed. Economica, Bucureşti, 1997;

9. Vasile Işan, *Obiectivele întreprinderii* în "Economia de piaţă de la A la Z, nr. 3/29, Ed. Danubius, Brăila, 1996/1997.

STRUCTURI, POLITICI ŞI PIEŢE

Nicolae HOANŢĂ

Poate că acţiunilor omului li se acorda prea mare importanţă, este adevărat tot de către om, în detrimentul mediului în care el acţionează. Poate că tocmai analizând şi cunoscând aceste acţiuni, putem să-l cunoaştem mai bine pe trimisul omului pe pământ. Poate.

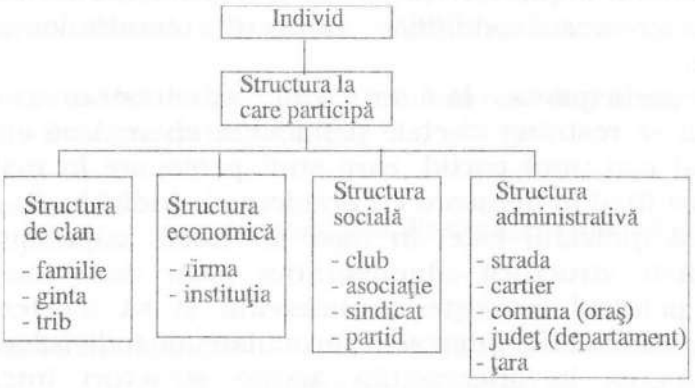
Din punct de vedere economic, ce este omul altceva decât o sumă de nevoi sau o sumă de interese? Numai satisfăcându-şi toate sau o parte din nevoi poate el să-şi realizeze interesele, care pot fi biologice (reproducerea), economice, sociale, culturale, religioase şi politice.

Interesele primordiale (comandamente) i-au fost " transmise" de Creator: " Fiţi roditori, înmulţiţi-vă, umpleţi pământul şi supuneţi-l." (Geneza 1,28). Toate celelalte interese ulterioare ale omului nu sunt decât o urmare a celor primordiale (înmulţindu-se, omul are, evident, nevoie să câştige pentru a-şi putea întreţine familia), fie o condiţie a realizării intereselor primodiale (nu poţi supune pământul fără ca în prealabil sa realizezi alte interese economice, sociale, culturale, religioase sau politice).

Interesele omului sunt, în primul rând, legate strâns de structura sa fiziologică şi psihică complexă, iar omul predestinat să-şi conserve aceasta structură pe întreaga perioadă de dăinuire a sa pe pământ. În acest sens, viaţa omului nu este altceva decât o necontenită " luptă" pentru păstrarea şi închegarea acestei structuri, care este, totuşi, perisabilă.

Omul, fiinţa socială, a fost şi este nevoit să participe la structuri din ce în ce mai multe şi mai complexe şi în virtutea protejării şi întăririi structurii sale proprii, nu numai în virtutea însuşirilor sale de animal social. Face. deci, acest lucru în mod deliberat şi în cunoştinţă de cauză şi nu de dragul integrării sale în structuri mai ample şi mai complexe.

Structurile în care omul s-a integrat evolutiv pot fi redate după cum urmează:



Dacă individul poate să renunţe la structuri ca cele de clan (să fie adeptul celibatului, cum de altfel, se pare că, se întâmplă tot mai mult în societăţile occidentale dezvoltate), economică şi socială, el nu poate, în schimb, să renunţe la structura administrativă fără a renunţa la menirea sa socială, la statutul său de fiinţă socială.

Participarea la oricare din structurile arătate în schema de mai sus are, pe lângă scopul final, păstrarea şi închegarea structurii individului prin creşterea bunăstării sale, şi un scop imediat. Astfel, spre exemplu, scopul imediat al participării la structura socială este:

a) contracararea unor efecte nedorite de el din participarea sa la alte structuri (înscrierea în sindicat urmăreşte protejarea împotriva unor efecte nedorite din partea structurii economice: condiţii de muncă, salarizare etc.);
b) menajarea unor tabieturi şi satisfacerea unor hobby-uri (înscrierea într-un club);
c) încercarea de a obţine putere şi avantaje de la structurile economice şi administrative (inscrierea într-un partid politic).

Cu cât ne îndepărtăm de structura de clan (structura primară) către alte structuri mai complexe, cu atât individul este supus unor presiuni exterioare mai mari. Dacă este să ne referim la structura socială, prin participarea la ea, el este supus

presiunii rezultate din cerinţa respectării disciplinei interne impusă de fiecare componentă a acestei structuri.

În cazul participării la structura economică, individul este supus presiunii impuse de respectarea reglementărilor interne ce urmăresc crearea condiţiilor atingerii obiectivelor entităţii respective.

Prin participarea la structura administrativa, asupra individului se restrâng efectele politicului, chiar dacă el nu este membru al nici unui partid, care sunt percepute în majoritatea cazurilor ca fiind în dezacord cu dezideratele individuale. Datorită faptului că individul este, în mod inevitabil, cuprins în toate componentele structurii administrative (doar dacă nu este un pustnic), politicul reuşeşte să intervină şi să afecteze într-o măsură considerabilă, interesele particulare ale indivizilor.

Participarea la oricare din aceste structuri integratoare presupune suportarea de către individ a unor costuri explicite şi/sau a unora de oportunitate. Spre exemplu, participarea la structura de clan implică doar costuri de oportunitate (pierderea " libertăţii" dată de burlăcie prin întemeierea unei familii). În schimb, participarea la structura socială reprezentată de un partid politic presupune costuri explicite, constând din cotizaţii plătite de aderent şi costuri de oportunitate date de renunţarea la alte variante posibile (să nu fie membru al nici unui partid, pastrându-şi astfel întreaga libertate de acţiune individuală pe tărâm politic).

Pe de altă parte, externalitatea sau " efectele de vecinătate" definite de Milton Friedman ca împrejurări în care acţiunea unui individ impune altora costuri semnificative, pe care acesta nu poate fi determinat să le compenseze sau în care acţiunea respectivă produce foloase semnificative pentru alţi indivizi ce nu pot fi determinaţi să le compenseze[1], sunt prezente în cazul fiecăreia din cele patru structuri (cu toate că aderarea la o structură urmăreşte limitarea sau eliminarea acestor externalităţi) la care poate participa individul, dar mai ales în cazul structurii administrative.

Funcţia obiectiv a participării individului la oricare din structurile arătate o constituie maximizarea bunăstării în urma acestei participări, bunăstare care rezultă din compararea

avantajelor obţinute din participarea la o structură cu costurile (explicite şi de oportunitate) şi externalităţile negative aferente.

Prin bunăstare înţelegem, utilizând definiţia din Webster' s Encyclopedia Unabridged Dictionary, starea (situaţia) bună (înfloritoare) referitoare la avere, sănătate, fericire, prosperitate etc..

Conform celor de mai sus, bunăstarea din participarea la structură o putem exprima astfel:

Bunăstarea din participarea la structură = Avantaje nete directe + Externalităţi nete

sau folosind simbolistica:

$$Bs = An + En$$

unde:

An = avantajele directe nete din participarea la structură (structuri), obţinute ca diferenţa între avantajele directe brute minus costurile impuse de această participare;

En = externalităţile nete obţinute (determinate) ca diferenţă între externalitătile pozitive şi cele negative;

Bs = bunăstarea obtinută din participarea la o structură (sau la toate structurile).

De remarcat că *Bs* nu poate fi cu exactitate cuantificată şi nu este exprimată în întregime pecuniar.

Bunăstarea din participarea la oricare din structuri este inegal distribuită în rangul indivizilor. Ea este dată, în primul rând, de aptitudinile individuale, apoi, de şansa, dar şi de efectele nete ale externalităţilor, În acest context, putem scrie functia bunăstării obtinută din participarea la structuri în felul următor:

$$Bs = Bs(A, H, E)$$

unde:

A = aptitudinile individuale;

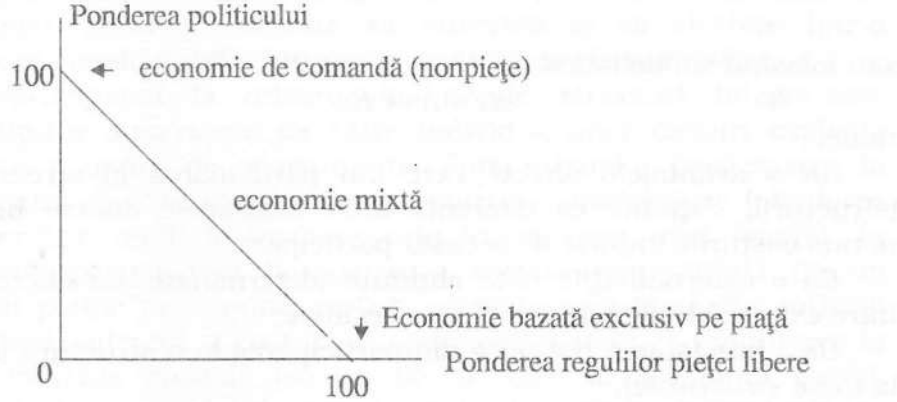
H = şansa (hazardului);

E = externalităţile nete.

Bunăstarea individuală este o rezultantă a bunăstărilor obţinute din participarea individului la fiecare din cele patru structuri analizate.

În limbajul comun al politicienilor se afirmă că statul (având la bază bineînţeles, voinţa politică a partidelor din care ei fac parte) urmăreşte şi el (ca şi individul) să sporească bunăstarea acestuia din urmă. Această structură administrativă foarte complexă care este statul, are la îndemână, în acest scop, un set de politici specifice, dintre care cea economică are rolul precumpănitor.

În funcţie de ponderea mai mare sau mai mica a politicului sau, invers, a pieţei în guvernarea economică, distingem: economia bazată exclusiv pe piaţă, economia mixtă şi economia de comandă (nonpieţei).



Într-o economie bazată exclusiv pe piaţa există un singur protagonist al guvernării economice – piaţa – ea fiind cea care alocă resursele în economie, în conformitate cu cererea şi oferta, cu interesele participanţilor (ofertanţi şi solicitanţi), asigurând şi rolurile de distribuţie şi stabilizare, fără alte corecţii exterioare din partea altor decidenţi.

Însă, din cauza participării individului la structura administrativă (în afara celei economice), este practic imposibil să existe o economie bazată exclusiv pe piaţă. În plus, privită din punctul de vedere al soluţiei pieţei eficiente, orice economie bazată exclusiv pe piaţă este improbabil sa opereze eficient. Factorii care impiedică pieţele să obţină rezultate eficiente includ:

a) existenţa bunurilor publice şi a externalităţilor;

b) prezenţa monopolului şi a altor cazuri de concurenţa imperfectă;
c) informaţia incompletă;
d) incertitudinea.

Practic, aceste lucruri fac ca, forma de existenţă a cvasitotalităţii economiilor moderne de azi să fie economia mixtă, care este o combinaţie de politici şi piaţă, adică este o sumă de politici publice şi politici ale pieţei.

Politica publică are ca protagonist factorul politic care îşi arogă dreptul şi obligaţia ca prin intermediul bugetului de stat (a impozitelor şi cheltuielilor publice) să copieze (să ajusteze) politica pieţii. Astfel, în prezenţa slabiciunilor pieţii, statul (factor politic) îşi exercită cele trei roluri puse în evidenţă de Musgrave: cel de alocare, cel de distribuire (redistribuire) şi cel de stabilizare (prin politica monetară şi cea fiscală). La aceste roluri se adaugă rolul de reglementare (de emitere de legi şi urmărire a aplicabilităţii lor) care afectează toate structurile la care individul participă.

Relaţia dintre politica publică şi politica pieţei în cadrul economiei mixte este de genul următor: nu poate exista politică publică în lipsa politicii pieţei. Numai aceasta din urmă crează premise şi fundament pentru aplicarea diferitelor politici publice. Dacă politica publică se extinde prea mult, " acaparând" tot mai mult din " fructele" politicii pieţei, se poate ajunge, în cele din urmă, la subminarea bazei de existenţă a primeia prin înhibarea celei din urmă (politica pieţei).

O politică publică nu poate deveni dominantă, cu ambiţii de unicitate decât în cazul extrem al dispariţiei democraţiei, a libertăţii de opţiune individuală. Aceasta, deoarece " Istoria dovedeşte, fără echivoc, că există o relaţie între libertatea politică şi piaţa liberă".

În interiorul unei democraţii, forţele politice, în urma jocului democratic, nu pot impune în mod firesc, decât un amestec de politică a pieţei şi politica publică pentru coordonarea activităţii economice, ca urmare a faptului că cetăţenii unei ţări democratice nu sunt interesaţi de suprimarea opţiunilor individuale în economie în detrimentul unui egalitarism îndoielnic şi oricum în contradicţie cu spiritul uman.

Economia de comandă sau economia nonpieţei are ca protagonist al guvernării economice partidul unic care alocă resursele în economie în conformitate cu spiritul colectivist, egalitarist ca tendinţa, dar niciodată ca fapt real. În cazul economiei de comandă, lipseşte într-adevăr piaţa formală, în schimb, nu este exclusă existenţa pieţelor informale.

În etapa actuală, pe care o parcurge economia românească, politica publică este destul de clamată de marea masă a cetăţenilor salariaţi, care, în urma dispariţiei economiei nonpieţei, îşi pun toate nădejdea în ocrotirea siguranţei şi liniştii zilei de mâine prin politica publică dusă de stat.

Politica partidului unic a convertit nu numai economia (structura şi regulile de mişcare ale acesteia), ci şi, în mod destul de pronunţat, mentalitatea cetăţeanului cu privire la politica privind guvernarea economiei. Aceasta face ca un segment important al populaţiei României sa se vadă neputincios, ameninţat şi să reactioneze vehement când politica publică nu mai este destul de acoperitoare pentru aspiraţiile lui bazate pe o mentalitate colectivistă.

Amestecul actual dintre politica publică, care dacă ar trebui să o apreciem în funcţie de cei care o clamează, ar trebui să fie atotputernică, şi politica pieţei este tributar şi următoarelor categorii speciale de pieţe: piaţa politică, piaţa sindicală şi piaţa europolitică.

Piaţa politică este denumită de teoreticienii *Şcolii opţiunilor publice* ca fiind locul în care se întâlnesc cererea de politici publice din partea cetăţenilor alegători şi oferta care emană de la politicieni, care sunt preocupaţi, indeosebi, de realegerea lor. Politicile publice, care sunt puse în opera de stat (administraţia centrală şi colectivităţile locale), rezultă din componentele şi tocmelile politicienilor care exercită puterea, partidelor de opoziţie, funcţionarilor, diverselor grupuri sociale, grupuri de presiune şi alegătorilor.

În cadrul economiei româneşti există, în acest moment, trei curente mari de ofertanţi:

1) politicieni care cred în mod real în puterea pieţei ca mijloc principal de alocare a resurselor în economie şi fundament al abordării unei politici publice viabile;

2) politicieni care cred puţin în virtuţile pieţei, dar cred real în puterea unei politici publice tămăduitoare şi
3) politicieni oportunişti care îşi modifică opţiunile uşor şi rapid în funcţie de propriile interese conjuncturale.

Piaţa sindicală este, în viziunea noastră, locul în care se întâlnesc o cerere de politici sindicale (menţinerea locurilor de muncă, a nivelului real al salariului etc.) din partea cetăţenilor sindicalişti şi o ofertă care vine de la liderii de sindicat care sunt preocupaţi, în afara unor probleme reale ale sindicaliştilor, şi de propriile interese şi propria imagine.

Piaţa sindicală vine să complice lucrurile în perioada de realizare a reformei. Deşi, ofertanţii acestei pieţe pot susţine că, sunt de partea economiei de piaţă, prin măsurile concrete pe care le întreprind, pot să încetinească ritmul în care politica pieţei îşi face loc pe terenul rămas viran prin renunţarea la politica nonpieţei de alocare a resurselor în economie.

Piaţa europolitică este locul unde se întâlnesc o cerere de politici de integrare europeană (euroatlantică), în NATO şi UE mai ales, din partea politicienilor ca reprezentanţi ai cetăţeanului şi statului român şi o ofertă care emană de la guvernele europene (euroatlantice) care sunt preocupate, în afara întăririi democraţiei şi economiei de piaţă în ţările din estul şi centrul Europei, mai ales de propriile lor interese privitoare la democraţie, stabilitate politică şi economie globală la nivel european.

Ţara noastră este într-o fază în care economia şi politica economică se află într-o profundă criză, când politica publică este foar greu de susţinut în mod practic, cu toate că ea este vehement solicitată de politicienii de stânga şi de marea majoritate a cetăţenilor salariaţi sau foşti salariaţi ai sectorului în care statul acţionează sau a acţionat ca proprietar, iar politica pieţei încearcă, cu greu, să-şi croiască drum printre piedicele puse de caracatiţa sectorului de stat şi a reglementărilor administrative, ezitările politicii de reformă şi birocraţia ţesută în astfel de condiţii.

Este foarte limpede că, pentru a avea o politică economică românească credibilă, centrul de greutate trebuie să se deplaseze foarte urgent dinspre politica publică spre cea a pieţei. Noi nu ne

putem permite, cel puţin câţiva ani, să secătuim finanţele agenţilor economici sau să-i falimentăm de dragul susţinerii unor politici publice discutabile.

Guvernul actual al României se află în situaţia lui Noe; trebuie să permită în arca politicii economice pe care o promovează doar accesul acelor politici secvenţionale, de care este strictă nevoie pentru revenirea la viaţa normală după trecerea "potopului", provocat de" acumulările specifice unei economii dezechilibrate în raport cu resursele şi cerinţele, precum şi ineficientă şi necompetitivă în cea mai marea ei parte.

Note:

1. Milton Friedman, *Capitalism şi libertate*, Ed. Enciclopedică, Bucureşti, 1995, p.103.
2. Milton Friedman, *op.cit.*, p.23.

ROLUL PROPRIETĂŢII PRIVATE ÎN ECONOMIA DE PIAŢĂ

Elena ROŞCA

Economia de piaţa este o modalitate complexă şi deosebit de eficientă prin care se realizează activitatea economică, adică are loc transformarea resurselor în bunuri şi servicii necesare trebuinţelor umane.

În condiţiile în care disponibilul de resurse este limitat în raport cu nevoile societăţii în cuntinuă creştere, obiectul activităţii productive în economia de piaţă îl constituie prelucrarea resurselor, folosirea lor cu rezultate cât mai eficiente, ceea ce se traduce printr-o funcţie de maximizare a efectelor utile şi de minimizare a consumului de resurse.

Analiza activităţii economice presupune aprofundarea aspectelor legate, pe de o parte, de folosirea resurselor economice, respectiv a factorilor de producţie şi, pe de altă parte, legate de modul de acţiune al agenţilor economici. Prin factori de producţie înţelegem totalitatea elementelor care participă la producerea de bunuri şi servicii şi reprezintă forma economică pe care o imbracă resursele.

Cu toate că, în prezent, în economiile dezvoltate se foloseşte o multitudine de factori de producţie, ei pot fi grupaţi în câteva categorii importante şi anume: elementele naturale, munca, capitalul, progresul ştiintific şi tehnic, abilitatea şi priceperea producătorului.

În condiţiile economiei de piaţă, factorii de producţie şi bunurile realizate cu ajutorul lor sunt în proprietatea agenţilor economici. Proprietatea este un contract social care exprimă raporturile ce se stabilesc între oameni referitor la bunurile materiale, spirituale şi de altă natură existente în societate. Aceste bunuri constituie obiectul proprietăţii.

Proprietatea, în regim de posesiune privată, implica trei aspecte:

a) dreptul de utilizare exclusivă;

b) protecţie legală împotriva celor ce o încalcă;
c) dreptul de transfer.

Proprietatea este un termen larg care include muncă, idei, resurse naturale, precum şi bunuri fizice cum ar fi: clădiri, maşini, pământ, iar posesiunea ei permite indivizilor să decidă cum o vor folosi, pe de o parte, şi îi face responsabili de acţiunile lor, pe de altă parte. Cei care uzează de dreptul lor de proprietate într-un mod care lezează drepturile de proprietate ale altora, vor fi sancţionaţi de aceeaşi lege care apară propr ia lor proprietate.

O idee deosebit de interesantă, legată de proprietatea privată, este delimitarea stimulentelor care emană de la ea – în acest context, trebuie arătat că, în economia de piaţă, stimulentele joacă un rol esenţial. Există patru motive pentru care proprietatea privată va promova (va stimula) progresul economic:

- proprietatea privată încurajează administrarea chibzuită, iar în regim de proprietate privată administrarea chibzuită este răsplătită. Dacă cei care deţin proprietatea privată nu reuşesc să şi-o întreţină, sau dacă permit să se abuzeze de ea sau să fie deteriorată, inevitabil vor suporta consecinţele sub forma unei scăderi de valoare pentru proprietatea deţinută. În cazul în care proprietatea este posedată de stat, sau posedată de un grup mare de oameni, motivaţia de a fi bine administrată va fi mai slabă. Acest fapt se poate observa atât în ţările capitaliste cât şi în ţările foste comuniste. Spre exemplu, un spaţiu de locuit aflat în proprietate privată va fi bine întreţinut, comparativ cu unul aflat în proprietate de stat. În această din urmă situaţie, nu există un proprietar sau un mic grup de proprietari care să suporte costul administrării ineficiente, fapt care va duce la deteriorarea lui;
- presiunea privată încurajează oamenii să-şi dezvolte proprietatea pe care o deţin şi să o folosească productiv. Datorită proprietăţii private, oamenii găsesc o motivaţie mai puternică de a-şi perfecţiona tehnica de lucru, îşi folosesc din plin inteligenţa şi forţa de muncă. "Oamenii întotdeauna muncesc din greu şi mult mai bucuros atunci când muncesc la ceva care le aparţine. Este, desigur, de necontestat că, atunci când un om se angajează într-o

muncă remunerată , raţiunea determinată şi motivul străduinţei sale sunt de a obţine proprietate şi de a o păstra după aceea ca pe ceva ce îi aparţine personal".

(Papa Leon al XIII-lea, 1878)

- posesorii de proprietate au o puternică motivaţie de a-şi utiliza resursele în moduri care sunt benefice altora. Deşi, teoretic şi legal, proprietarii pot să-şi folosească proprietatea cum doresc, dreptul de posesie constituie un puternic stimulent de a fi atenţi la dorinţele altora. Dacă proprietatea va fi folosită în interesul celorlalţi şi în moduri pe care alţii le găsesc atractive, valoarea de piaţă a acesteia va spori;
- proprietatea privată promovează conservarea şi folosirea înţeleaptă a resurselor pentru viitor. Folosirea în prezent a unei resurse poate genera un venit curent. Acest venit reprezintă valoarea prezentă a resursei. Dar, este posibil ca folosirea în viitor a acestei resurse să aducă un venit mai mare, lucru pe care proprietarii privaţi nu îl scapă din vedere, făcând din echilibrarea consumului de resurse, o potenţială viitoare sursă suplimentară de venit, chiar şi condiţiile în care ei se aşteaptă sa nu mai fie prezenţi la momentul când beneficiile cresc.

În decursul timpului numeroase economii deosebit de performante s-au confruntat cu resurse limitate, dar s-a putut constata că proprietatea privată a oferit oamenilor puternice motivaţii de a conserva o resursă preţioasă şi limitată şi de a căuta înlocuitori naturali sau sintetici atunci când există indicii de creştere relativă a rarităţi acesteia, iar preţul resursei va creşte. Creşterea preţului constituie un stimulent pentru producători, inovatori, ingineri şi întreprinzători pentru:

- reducerea folosirii directe a resursei respective;
- intensificarea eforturilor de a găsi înlocuitori;
- intensificarea eforturilor de a descoperi noi rezerve din resursa respectivă.

Aceste eforturi generează în economie activităţi a căror eficienţă poate fi măsurată cel puţin prin valoarea resurselor economisite.

Existenţa proprietăţii private oferă condiţii de extindere a sferei activităţilor bazate pe consimţământul voluntar, înţelegând

prin aceasta că puterea oferită de proprietate nu te poate constrânge să lucrezi pentru un anumit proprietar sau să cumperi de la un anumit producător. Un proprietar nu poate percepe un impozit pe venitul altui proprietar sau chiar salariat al său, sau pe proprietatea altuia. El poate obţine o parte din venitul altuia, oferind, în schimb, un bun pe care cel care cedează venitul îl consideră mai de preţ decât venitul cedat.

Atât timp cât puterea economică este dispersată într-un plan cât mai larg, pericolul concentrării puterii economice şi politice în mâinile unui grup restrâns de oameni politici se reduce, acesta fiind încă o pledoarie pentru proprietatea privată, garantă a procesului economic şi a libertăţilor personale.

În economia de piaţă coexistă toate formele de proprietate (privată, publică, cooperatistă, mixtă), predominantă fiind proprietatea privată, cea care dă şi garanţia liberalismului economic.

În concepţia economiştilor liberali clasici, economia de piaţă dispune de resorturi care îi permit să funcţioneze raţional, eficient şi armonios, în ciuda faptului că agenţii economici, priviţi fiecare în parte, erau egoişti, deci, nu se preocupau de interesul general sau de binele public. Din acest punct de vedere, majoritatea economiştilor liberali clasici au fost optimişti în ceea ce priveşte modul de funcţionare şi perspectivele economiei de piaţa, nu numai pe termen scurt, ci şi pe termen lung.

Principala expresie a acestui optimism al liberalismului economic clasic a "constituit-o principiul " mâinii invizibile" a lui Adam Smith (1723-1790, economist scoţian) şi " teoria pieţelor şi a debuşeelor" a lui Jean Baptiste Say (1767-1832, economist francez).

În concepţia lui Adam Smith, ceea ce este important într-o economie bazată pe proprietatea privată şi libertatea schimbului este faptul că preţurile pieţei vor armoniza acţiunile indivizilor interesaţi de propria persoană cu prosperitatea generală a unei comunităţi sau naţiuni.

"Orice individ se străduieşte încontinuu să găsească investiţia cea mai avantajoasă pentru capitalul de care dispune. El are în vedere interesele lui şi nu pe acela al societăţii. Însă, cunoaşterea intereselor sale, în mod normal, sau mai bine zis în mod necesar, îl face să prefere investiţia care este şi cea mai avantajoasă pentru

societate. El urmăreşte numai câştigul său: astfel, în acest caz, ca şi în multe altele, el este condus de o mână invizibilă sa promoveze un scop care nu face parte din intenţia lui" (Adam Smith).

Acest principiu al " mâinii invizibile" este mai greu de înţeles deoarece există o tendinţă generală de a asocia ordinea cu planificarea centralizată. În mod natural aproape, se crede că, dacă există o alocare eficientă a resurselor, atunci aceasta este realizată de o autoritate centrală. Principiul " mâinii invizibile" subliniază că, nu e nevoie ca lucrurile să stea aşa. În condiţiile proprietăţii private şi a libertăţii schimburilor, preţurile pieţei vor înregistra alegerile consumatorilor, producătorilor şi furnizorilor de resurse şi le vor armoniza unele cu celelalte. Preţurile sunt cele care vor reflecta informaţiile despre preferinţele consumatorilor, costuri, performanţe mult mai bine decât ar putea să o facă un individ sau autoritate centrală planificatoare. Preţul pieţei orientează şi crează motivaţia atât pentru producători, cât şi pentru furnizori de resurse să ofere acele marfuri pe care beneficiarii le preţuiesc cel mai mult în raport cu costurile lor.

Pentru a înţelege mecanismul trebuie arătat că, nu este nevoie de o autoritate care să decidă ce să se producă şi cum să se producă, pentru că acest lucru va fi făcut de preţuri. De exemplu, nimeni nu trebuie să-l forţeze pe fermier să facă o anumită cultură, să spună unei firme de construcţii să clădească locuinţe sau producătorului de mobilier să realizeze scaune. Toţi aceştia se vor orienta singuri ce anume să producă, pentru că preţurile produselor respective le indică dacă este eficient să le realizeze sau nu, după cum piaţa permite sau nu recuperarea costurilor si realizarea unui câştig personal, ceea ce este urmărit de fapt şi de producătorul individual. De asemenea, nu va fi necesar ca o autoritate centrală să supravegheze metodele de producţie ale firmelor, pentru că toţi cei trei producători vor căuta cea mai bună combinaţie a resurselor şi cele mai eficiente metode de producţie din punct de vedere al costului, deoarece pentru producătorul individual un cost mai scăzut înseamnă profituri personale mai ridicate.

În ceea ce priveşte calitatea produselor, piaţa este aceea care sancţionează dur lipsa acesteia. Producătorii care vor avea produse de calitate scăzută la preţuri ridicate vor fi eliminaţi de

mecanismele pieţei. Mâna invizibilă a procesului pieţei lucrează într-atât de automat, încât majoritatea oamenilor îi dau o foarte mică atenţie, dar faptul că bunurile pe care ei le doresc se găsesc în cantităţi satisfăcătoare în orice moment pe piaţa, nu este întâmplător, ci este efectul procesului " mâinii invizibile" care induce ordine, armonie şi diversitate, vitale pentru bunăstarea economică.

Esenţa libertăţii economice este exercitarea deplină, de către agenţii economici, a tuturor atributelor proprietăţii. Prin dreptul de proprietate agentul economic îşi manifestă libertatea de a poseda bunuri, de a le utiliza cum crede de cuviinţă în interesul său, de a dispune de aceste bunuri (de a le înstrăina prin vânzare, de a le lăsa moştenire etc.), de a beneficia de rezultatele ce se obţin prin bunurile ce îi sunt în proprietate (recolta, profitul, chiria, etc.).

Libertatea economică se manifestă prin acţiunile agenţilor economici de a folosi cât mai bine bunurile aflate în proprietate şi de a lua decizii cât mai raţionale în acest scop. Proprietatea privată, prin cele două condiţii esenţiale care decurg din existenţa sa: o bază economică (obiectul proprietăţii) şi una juridică (dreptul de proprietate), crează posibilitatea manifestării liberei iniţiative.

Cea mai importantă virtute a proprietăţii private este aceea că ea generează motivaţia pentru acţiunile agenţilor economici, motivaţie determinată, în special, de dreptul de uzufruct – dreptul de a beneficia de rezultatele obţinute din folosirea bunurilor aflate în proprietate.

Determinând libertatea economică sau libera iniţiativă, proprietatea crează un anumit comportament al agenţilor economici, care, în final, urmăreşte obţinerea unei eficienţe economice cât mai mari de care beneficiază proprietarul, dar şi întreaga societate. Aceasta explică fenomenele economice petrecute în ţările cu economie de piaţă modernă, ajungându-se la înalte performanţe economice, comparativ cu economiile centralizate. Proprietatea comună la nivelul întregii societăţi generează indiferenţă, neimplicare, lipsă de motivaţie pentru manifestarea iniţiativei economice, duce la înstrăinarea oamenilor de procesul economic şi, în special, de rezultatele activităţii economice.

Aceste caracteristici ale proprietăţii publice se răsfrâang asupra rezultatelor economice, care, de regulă, se caracterizează printr-o foarte redusă eficienţă economică şi prin accentuarea dezvoltării extensive şi lipsa de competiţie economică.

Deci, cele două alternative economice sunt, pe de o parte, alinierea economică şi ineficienţa, iar, pe de altă parte motivaţia, implicarea, competiţia şi o foarte mare eficienţă, aşa încât calea ce trebuie urmată este uşor de ales.

În condiţiile economiei de piaţă, schimbul voluntar este o formă de cooperare socială, pentru că pe piaţă nimeni nu impune producătorului sau vânzătorului să intre într-o relaţie de schimb. Ceea ce îi îndeamnă, însă, pe amândoi să dorească relaţia şi să acţioneze în sensul stabilirii ei este câştigul personal reciproc.

Existenţa liberului_schimb în societate generează o producţie şi un venit mai mari decât ar putea fi realizate altfel. Atunci când statele impun blocaje care limitează cooperarea prin schimb, ele impiedică progresul economic.

Există mai multe căi prin care statele pot împiedica schimburile:

• multe state impun reglementări care limitează posibilităţile de intrare în anumite sfere de afaceri şi ocupaţii. Dacă se intenţionează demararea unei afaceri sau furnizarea unui serviciu, se impune completarea unor formulare, obţinerea de aprobări de la diferite birouri, aducerea de acte doveditoare cu privire la calificare, cu privire la existenţa mijloacelor băneşti pentru derularea afacerii; unii functionari pot recurge la practici neprincipiale respingând cererea dacă nu sunt mituiţi sau dacă nu sunt achitate diferitele taxe publice. În cazul finanţărilor din exterior există o reţea suplimentară de reglementări care trebuie respectată. Un astfel de sistem este de natură să sufoce competiţia economică, încurajează corupţia politică şi îi determină pe cetăţenii cinstiţi să se angajeze într-o economie subterană;

• statele impiedică schimbul atunci când înloçuiesc puterea legii cu o autoritate politică discreţionară. Numeroase ţări şi-au făcut un obicei din a adopta legi care conferă administratorilor publici substanţiale puteri de interpretare şi o autoritate discreţionară. O legislaţie de acest tip încurajează practica bacşişurilor, crează o stare de nesiguranţa în legătură cu

reglementările legale şi face ca activitatea de afaceri să fie mai costisitoare şi mai puţin atractivă pentru oamenii cinstiţi. Funcţionarea mecanismelor economiei de piaţă impune existenţa unei legislaţii precise, lipsite de ambiguitate şi nediscriminatorie, având în vedere faptul că, în orice alte condiţii, câştigurile de pe urma comerţului se vor diminua;

• multe state impun un control asupra preţurilor, fapt care duce la înăbuşirea schimbului. Existenţa unui preţ fixat prin lege deasupra nivelului pieţei face ca vânzările din produsul respectiv să se diminueze încât cumpărătorii vor fi mai puţin interesaţi de un produs care se vinde la un preţ care nu reflectă valoarea lui. Pe de altă parte, dacă preţul este sub nivelul pieţei, producătorii nu îl vor mai găsi eficient pentru a fi produs, ceea ce va duce, de asemenea, la diminuarea schimbului şi a câştigurilor.

Liberalismul economic atrage după sine manifestarea comportamentului concurenţial al agenţilor. Concurenţa are loc atunci când există libertatea de a pătrunde pe o piaţă şi când, pe acea piaţă, există mai mulţi vânzători. Concurenţa forţează producătorii să acţioneze eficient şi să satisfactă performanţele consumatorilor. Firmele care nu reuşesc să asigure bunuri de calitate la preţuri competitive vor suferi pierderi şi, eventual, vor fi eliminate de pe piaţă. O performanţă superioară celei realizate de firmele concurente se obţine prin calitatea produsului, stil, serviciu, preţ şi o mai bună situare în spaţiu. Dar, indiferent de metodă, ele trebuie să ofere consumatorilor o valoare egală sau mai mare decât a altor producători.

Sistemul concurenţial, impus de economia de piaţă, presupune o serie de reacţii în cadrul lanţului întreprinzător-investitor-cumpărător. Întreprinzătorii sunt liberi să introducă produsele noi, modernizate, tehnologii de producţie promiţătoare, dar au nevoie pentru aceasta de sprijinul investitorilor care doresc să depună fondurile necesare. Economia de piaţă permite ca investiţia să se realizeze fără sprijinul sau fără acordul coordonatorilor planificării centrale, fără o aprobare legislativă specială sau fără acordul rivalilor de afaceri.

Cu toate acestea, concurenţa îi face pe întreprinzători şi pe cei care susţin ideile lor să fie deosebit de atenţi cu calitatea produselor şi preturilor acestora, întrucât adevarata verificare are loc pe piaţă, Dacă consumatorii acceptă ca util produsul oferit şi

consideră că preţul este convenabil, noua afacere va prospera şi va avea succes. În cazul în care produsul sau serviciul va fi respins, afacerea va eşua. Pe de altă parte, producătorii nu pot să supravieţuiască într-un mediu concurenţial dacă produsele şi serviciile lor nu vin să anticipeze, să identifice şi să se adapteze noilor cerinţe ale consumatorilor.

Un alt aspect generat de libertatea de acţiune a agenţilor economici este acela că, în condiţiile economiei de piaţă, tipurile de firme cărora li se permite să intre în competiţie, nu sunt limitate, fiind permisă orice formă de organizare a activităţii economice. Astfel, sunt la fel de libere să intre pe piaţă o firmă condusă de proprietar, o asociaţie, o corporaţie, o firmă aflată în proprietate comună, şansele de reuşită fiind date de testul costurilor în raport cu calitatea.

Într-o economie de piaţă, consideraţiile referitoare la costuri şi interacţiunea dintre producători şi consumatori pot să determine tipul şi mărimea fiecărei firme pe piaţă. Astfel, dacă costurile de producţie scad pe măsură ce producţia creşte, micile întreprinderi tind să aibă costuri de producţie mai ridicate şi, implcit, preţuri mai ridicate decât echivalentele lor mai mari. În această situaţie consumatorii se vor orienta să cumpere de la firmele mai mari cu preţuri mai mici, iar micii producători vor fi eliminaţi de pe piaţă. Firmele mari sub formă de corporaţii tind să supravieţuiască pe astfel de pieţe. Pentru ilustrarea acestui mecanism de funcţionare poate fi considerat exemplul industriei de automobile şi aeronave.

Un alt caz este acela când firmele mici (asociaţii sau cele cu proprietar individual) sunt mai eficiente din punct de vedere al raportului cost-preţ. În general, firmele mari (corporaţiile) fac faţă cu greu competitici în domeniul serviciului personal şi produselor de tip unicat (activităţi legate de drept şi activităţi medicale, librării şi produse tipografice, saloane de coafură etc.). Când firmele mari au tendinţa să domine piaţa unui produs, este foarte important ca naţiunile să liberalizeze comerţul exterior, înţelegând prin aceasta, pe de o parte, un mijloc de slăbire a poziţiilor dominante (când produsul este deficitar) şi, pe de altă parte, o posibilitate de promovare a produsului pe pieţele externe (când produsul este excedentar).

În concluzie, existenţa liberului schimb care creează condiţii pentru concurenţă, pentru competiţie, transformă interesul

personal (care de multe ori este considerat o trăsătură nedemnă de admirat) într-un mijloc de obţinere a prosperităţii economice individuale şi generale. Într-un mediu concurenţial interesul firmelor şi al indivizilor de a obţine profit este puternic motivat să servească intereselor altora şi să ofere consumatorilor cel puţin tot atâta cât aceştia pot găsi şi în altă parte.

Bibliografie

1. Adam Smith - *O cercetare asupra naturii şi cauzelor avuţiei naţiunilor*, Ed. Academiei RPR, 1962, vol.I;

2. James D. Gwartney, Richard L. Stroup - *Economie şi prosperitate. Introducere în teoria şi practica progresului economic*, Ed. Alutus -D. Bucureşti, 1995;

3. Eugen Prahoveanu -*Fundamente de teorie economică*, Ed. Staff, Bucureşti, 1995;

4. Sultana Sută-Selejan - *Doctrine şi curente în gândirea economică modernă şi contemporană*, Ed. ALL, Bucureşti, 1994;

5. *** *Adevărul economic* -Colecţia 1996/Numerele 28, 29, 30, 31, 32/33, 34;

6. *** *Capital* -Colecţia 1996/ Numerele 9, 14, 21, 22, 28, 30.

STATUL ŞI ECONOMIA

Gabriel MURSA

"În nici un sistem care ar putea fi justificat raţional, statul nu s-ar mulţumi pur şi simplu să nu facă nimic" [1].

(F. Hayek)

Una dintre cele mai vii controverse care se manifestă în discuţia academică (şi nu numai) este cea care priveşte relaţia dintre stat şi economie.

Începând cu Platon şi Aristotel, continuând cu raţionaliştii scoţieni, "socialiştii din toate partidele" şi sfârşind cu mişcarea libertariană modernă, toată lumea se pronunţă asupra locului pe care statul ar trebui să-l aibă într-o societate şi, în particular, în economie.

Părerile diferă atât de mult încât merg de la cuantificare (socialişti) până la a-i nega orice funcţie (analiştii de dreapta şi de stânga).

Pentru a realiza o analiză de principiu a locului pe care statul îl are, sau ar trebui să-l aibă într-o societate, ne vom folosi de funcţiile pe care i le conferă cel mai celebru tratat de economie al zilelor noastre.

În opinia lui Samuelson şi Norhaus, într-o economie modernă funcţiile statului sunt[2]:

a) asigurarea cadrului legal;
b) determinarea politicii de stabilizare macroeconomică;
c) influenţarea alocării resurselor pentru a îmbunătăţi eficienţa economică;
d) realizarea de programe care să influenţeze distribuirea venitului.

Fără a apela la o analiză exhaustivă şi plecând de la funcţiile sus amintite vom încerca să conturăm ceea ce reprezintă, în viziunea noastră, rolul statului.

a) **Asigurarea cadrului legal**

Experienţa istorică dovedeşte, cu claritate, că, pe termen lung, bunăstarea materială şi spirituală a societăţilor depinde în mod capital de funcţionarea sistemului de pieţe într-un cadru instituţional bazat pe libertatea individuală. Piaţa liberă, cea care coordonează eforturile unui număr foarte mare de oameni, nu poate exista, însă, în afara unor reglementări legale, larg acceptate de către participanţi. Impunerea acestor reguli cade în sarcina statului.

Fără lege care să "limiteze în mod egal libertăţile", piaţa nu poate exista! Nimeni nu poate vinde şi cumpăra, încercând să scoată un oarecare folos din asta, fără ca statul să-i garanteze dreptul de a se bucura de câştigul său potenţial. Prin urmare, prima şi cea mai importantă funcţie a statului este aceea de a crea cadrul în care "regulile jocului" pot fi aplicate şi modificate prin acordul participanţilor.

Însă, statul nu poate avea rolul de creator de reguli, deoarece el nu este o raţiune supremă capabilă să descopere ceea ce este bine pentru pământeni. El sesizează ceea ce este comun, tradiţional şi larg acceptat în jocul social. Contractul, suportul fundamental al relaţiilor umane în societate, nu este rodul unei asemenea "raţiuni", ci rezultatul unui îndelungat proces de ajustare a comportamentelor individuale. A crede contrariul înseamnă a cădea în ceea ce Hayek numeşte eroarea constructivistă"[3].

Deci, rolul principal al statului este să asigure aplicarea egală a regfulilor jocului sau justiţia.

Poate piaţa să furnizeze acest bun? Locke susţine că acest lucru este costisitor pentru comunitate, deoarece omul, devenind "un judecător al propriei cauze" se întoarce la "incovenientele stării naturale"[4].

Regulile pot fi aplicate în mod corect doar de un arbitru, o instituţie echidistantă, o forţă impersonală care nu reprezintă interesele unui individ sau grup specific. Acesta este statul, cel care veghează la respectarea contractelor, a libertăţii de alegere a indivizilor şi a proprietăţii private.

b) Determinarea politicii de macrostabilizare macroeconomică

Această funcţie a statului este destul de recentă şi a căpătat legitimitate teoretică prin lucrările lui Keynes şi ale discipolilor săi.

Folosindu-se de pretextul Marii Depresiuni din '29-'33 discipolii, într-o măsură mai mare decât maestrul lor, au convins guvernele că există un "policy-mix" capabil să atenueze fluctuaţiile ciclului economic, adică "nivelul creşterii economice şi al producţiei, al ocupării şi al inflaţiei"[5].

O eroare fundamentală a acestor teoreticieni este aceea că, văd economia nu ca un sistem de pieţe, ci ca o piaţă imensă, unitară, capabilă să răspundă adecvat la comenzile celor care decid în politica economică. Economia nu este un automobil care poate fi orientat în direcţia aleasă de şofer, cu viteza pe care acesta i-o imprimă, prin apăsarea pedalei de acceleraţie după calculele riguros ştiinţifice.

Economia este un convoi în care "automobilele" merg cu viteze diferite, în direcţiile dorite de fiecare şofer în parte. Important nu este ca "şoferii" să meargă în aceeaşi direcţie, cu aceeaşi viteză şi să respecte aceleaşi reguli de circulaţie, încercând să ajungă la destinaţiile dorite.

În al doilea rând, cei mai mulţi dintre economişti refuză adevaratele cauze care duc la fluctuaţii în activitatea economică. Este absolut normal ca orice sistem să cunoască crize pasagere, "mersul " economiei nefiind unul lin şi fără poticneli. Orice sistem cunoaşte crize care se datorează însăşi naturii sale, şi, prin urmare, o intervenţie exterioară nu-l poate scuti de astfel de evenimente. Însă, de cele mai multe ori intervenţiile statului sunt cele care provoacă "instabilitatea economică".

Marea Depresiune care a început în SUA în 1929 şi, prin efectul de de antrenare, s-a propagat în economia mondială, a fost rezultatul unei creşteri economice nesănătoase din anii '20 datorată unei politici economice eronate. Ceea ce a urmat acestor ani de bunăstare iluzorie nu a avut decât rolul de a "igieniza economia"[6].

În opinia acestor economişti există două instrumente capabile să realizeze "stabilizarea macroeconomică".

a) Politica fiscală care foloseşte cheltuielile publice şi sistemul de impozite pentru a influenţa parametrii economici.

Ineficacitatea unei asemenea politici nu este prea greu demonstrabilă.

În primul rând, atunci când guvernul pune în practică un program de cheltuieli pentru a "....." ciclul economic, el trebuie să-şi procure resursele pe calea impozitării. Însă, impozitele mai ridicate nu înseamnă un volum mai ridicat de resurse în economie, deoarece creşterea pe această cale a cheltuielilor publice antrenează o diminuare în aceeaşi măsură a cheltuielilor private. Acest lucru descurajează efortul productiv, economisirea şi încurajează "piaţa neagră" şi consumul imediat.

Modificarea impozitelor schimbă structura ofertei de bunuri şi servicii, produce ajustări în preţurile relative şi, în acest fel, produce instabilitate în economie. Impozite mai ridicate, în prezent, înseamnă o producţie mai scăzută în viitor.

Pe deasupra, această modalitate de creştere a cheltuielilor publice este costisitoare, deoarece implică votul legislativului, acolo unde se întâlnesc reprezentate grupuri de interese divergente.

La acest cost se mai adaigă şi acela al gestionării sistemului de impozite. R. Stroup şi J. Gwartney arată că, în SUA pentru fiecare dolar încasat sub formă de impozit statul cheltuie 15 cenţi[7].

O altă cale de a pune în practică programele de cheltuieli publice este aceea de a le finanţa prin mărirea deficitului bugetar.

Statul poate acoperi aceste deficite prin împrumuturi, dar mărind cererea de credit provoacă creşterea ratei dobânzii şi, prin urmare, reducerea investiţiilor private. Cealaltă cale, acoperirea prin emisiune monetară, poate duce pe termen scurt la o " rată de creştere mai ridicată", însă, pe termen lung inflaţia , ajustarea producţiei şi haosul în sistemul preţurilor relative aduce economia în criză.

Toate acestea ne determină să credem că eficacitatea politicii fiscale ca mijloc de stabilizare este destul de redusă, chiar inexistentă.

b) Politica monetară folosită pentru atingerea aceloraşi obiective, dar care foloseşte ca instrumente modificarea masei monetare şi rata dobânzii.

Pieţele libere nu pot aduce bunăstare indivizilor decât dacă ele funcţionează cu nişte costuri scăzute, iar aceste costuri vor fi reduse dacă partenerii vor accepta un etalon de schimb. Acest etalon este unitatea monetară care este cu atât mai utilă, mai valoroasă, cu cât este mai stabilă. Având în vedere că, în timpurile moderne, oferta monetară se află în mâinile statului, obligaţia acestuia este să ofere economiei o monedă relativ stabilă, adică să ajusteze cantitatea de bani din circulaţie la ritmul de creştere al producţiei.

Banii nu reprezintă un bun în sine, nu aduc satisfacţie prin consum direct, ci uşurează schimbul şi, de aceea, orice creştere a ofertei monetare peste cantitatea de bunuri şi servicii schimbată pe piaţă se traduce printr-o creştere a preţurilor[8].

Orice fluctuaţie importantă în valoarea banilor înseamnă propagarea de instabilitate în sistemul preţurilor, mecanismul fundamental de alocare a resurselor. În consecinţă, rolul statului în acest domeniu este destul de limitat. Oarecum asemănător se pune şi problema utilizării ratei dobânzii. Este evident că pe termen scurt, statul poate influenţa economia, intervenind în mecanismul de formare a acestui preţ, fixând-o la un nivel care să corespundă necesităţilor politicii economice.

Dobânda reprezintă un preţ de piaţă şi este rezultatul comportamentelor individuale de consum. Ea are un rol fundamental în alocarea resurselor rare şi, prin urmare, orice intervenţie exterioară sistemului de preţuri provoacă distorsiuni grave.

Statul nu poate să scadă rata dobânzii în vederea încurajării investiţiilor decât prin modificarea comportamentului de consum al indivizilor, adică să-i convingă de faptul că un consum viitor este mai valoros decât unul actual. Cum va reuşi un guvern acest lucru, cu un număr atât de ridicat de indivizi, cu preferinţe dintre cele mai diferite? Ori dacă acest comportament există la indivizi, el există dincolo de dorinţa statului.

Aşa cum subliniază H. Hazlitt: "reducerea artificială a ratei dobânzii descurajează chibzuinţa normală, economisirea şi investirea, reduce acumularea de capital şi încetineşte, în fapt,

creşterea productivităţii, creşterea economică şi progresul a căror promovare o reclamă"[9].

Influenţarea nivelului ocupării şi al producţiei prin intermediul ratei dobânzii nu poate fi decât o politică de termen scurt, care transferă costurile pe termen lung.

c) Influenţarea alocării resurselor pentru a îmbunătăţi eficienţa economică

Alocarea resurselor rare a fost dintotdeauna una dintre problemele fundamentale ale societăţii umane. Acest lucru a determinat apariţia pieţelor concurenţiale capabile să satisfacă într-o măsură mai mare nevoile indivizilor.

Acţionând liber şi motivaţi de câştig, producătorii concurenţi sunt obligaţi să caute cea mai bună cale de chletuire a resurselor pentru satisfacerea nevoilor consumatorilor.

Există însă, situaţii în care piaţa concurenţială nu funcţionează ceea ce atrage acţiunea statului.

În opinia lui Hayek, una dintre sarcinile fundamentale ale statului este aceea de a crea condiţiile "pentru o cât mai bună folosire a forţelor concurenţei ca mijloc de coordonare a strădaniilor omeneşti"[10]. Însă, după cum subliniază acelaşi autor, "avantajele concurenţei nu depind de condiţia ca ea să fie *perfectă*"[11].

Cu toate acestea, acţiunea statului în domeniul concurenţial trebuie foarte clar limitată, deoarece, de cele mai multe ori, el stă la originea "imperfecţiunilor pieţei". Acordarea de licenţe, stabilirea administrativă, reglementările în comerţul exterior sunt doar câteva dintre mijloacele prin care statul încercând să stimuleze concurenţa, împiedicând funcţionarea liberă a pieţei.

Un alt caz clasic de "eşec" al pieţei îl constituie *bunul public*, adică un bun de la al cărui consum nu pot fi excluse persoanele nedispuse să plătească, Apararea naţională, ordinea publică, emisiunile unor posturi de radio şi televiziune, anumite şosele sunt doar câteva exemple de asemenea bunuri.

Întrucât bunul consumat presupune costuri, producţia acestuia, deşi utilă indivizilor, nu ar putea fi realizată de iniţiativa

privată datorită faptului că preţul nu ar putea fi "încasat" de la beneficiari.

Statul este în măsură să impună recuperarea costurilor deoarece el este cel care deţine "monopolul folosirii constrângerii asupra indivizilor". Însă, ori de câte ori există posibilitatea ca aceste produse să fie furnizate de pieţele libere, statul trebuie să renunţe la această sarcină.

Statul trebuie să intervină şi atunci când preţurile de piaţă nu pot include anumite beneficii sau pierderi rezultate în urma schimbului. Este vorba de aşa-numitele externalităţi care pot provoca conflicte între libertăţile indivizilor (poluarea aerului, poluarea fonică, accidente, contaminarea cu substanţe radioactive etc.). Rolul statului în această problemă nu este de a impune restricţii severe, ci acela de a asigura cadrul în care conflictele apărute în drepturile de proprietate pot fi rezolvate prin negocierea de către părţi.

d) **Redistribuirea venitului**

Jocul pieţei libere este cel care produce cele mai bune rezultate deşi acestea sunt distribuite inegal. Departe de a fi un dezavantaj, distribuirea inegală a veniturilor este condiţia şi consecinţa fundamentală a funcţionării pieţelor, ea fiind aceea care motivează indivizii să-şi pună talentele, aptitudinile în slujba propriilor interese, dar şi celor ale comunităţii. Pentru că, într-o societate liberă, nimeni nu poate să-şi realizeze aspiraţiile fără a contribui la satisfacerea nevoilor altor indivizi.

Oamenii sunt inegali de la natură în privinţa capacităţilor fizice şi intelectuale, a preferinţelor, gusturilor şi, în consecinţă , rezultatele acţiunilor lor nu pot fi decât inegale. A încerca nivelarea acestora înseamnă a acţiona împotriva naturii umane.

Cu toate acestea, economiştii au inventat tot felul de motive pentru a justifica acţiunea statului în redistribuirea venitului ("darwinism social şi economic", "egalitatea şanselor", "echitate", "distribuţie injustă").

Amplele programe de asistenţa socială, adevărate industrii producătoare de voturi, sunt rolul unor noi religii apărute în secolul XX grupate în termenul de "echitate socială".

Într-o anumită măsură, aceste redistribuiri sunt necesare, deoarece există persoane care se află în imposibilitatea fizică de a-şi procura un venit (copiii orfani, persoanele handicapate fizic sau mental etc.).. Ele trebuie să fie beneficiarele unor astfel de programe de susţinere, dar acest lucru nu înseamnă că statul nu trebuie să încurajeze ori de câte ori este posibil caritatea privată.

A încuraja însă, redistribuirea venitului peste aceste limite înseamnă a împiedica "concurenţa socială"[12], a promova o stare de dependenţă, de inhibare a iniţiativei individuale.

Până aici am încercat să prezentăm rolul statului dintr-o perspectivă pur tehnică şi anume alocarea resurselor. Însă, această abordare este reducţionistă şi nu include aspectul etic.

Putem justifica, într-o oarecare măsură, intervenţia statului din considerente de eficienţă însă, natura umană nu se rezumă doar la un domeniu atât de îngust. Nici un individ normal nu poate justifica intervenţia statului din considerente economice atâta timp cât aceasta vine în conflict cu libertăţile individuale. Nimeni nu este dispus să-şi sacrifice libertatea, aspiraţiile pentru "un blid de linte"[13].

În consecinţă, rolul statului ar trebui să fie acela al asigurării condiţiilor în care individul îşi poate îndeplini propriile dorinţe şi aspiraţii fără a aduce atingere libertăţii celorlalţi.

Note

1. Hayek F., *Drumul către servitute*, Humanitas, Bucureşti, 1993, p.52.
2. Samuelson P., Norhaus W., *Economia, decimaterara edicion*, Mc Graw Hill, Madrid, 1990, p.880.
3. Hayek F., *New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*, Routhledge, London, 1978, p.3.
4. Locke John, *Al doilea tratat despre guvernare*, Nemira, Bucureşti, 1999, p.105.
5. Samuelson P., Norhans W., *op.cit.*, p.56.
7. Hayek F., *Autobiografie intelectuală*, Nemira, Bucureşti, 1999.
7. Stroup R., Gwartney J., *Economie şi prosperitate*, Alutus, Bucureşti, p.88.
8. Friedman M., *Capitalism şi libertate*, Edit. Enciclopedică, Bucureşti, 1995, p.70.
9. Hazlitt H., *Lecţia de economie*, Amerocart, Bucureşti, 1994, p.177.
10. Hayec F., *Drumul către servitute*, Humanitas, Bucureşti, 1993, p.49.
11. Hayek F., *DRoit, legislation, liberté*, PUF, Paris, p.80.
12. Mises Ludwig von, *Action humaine*, PUF, Paris, 1985.
13. Popper K.R., *În căutarea unei lumi mai bune*, Humanitas, Bucureşti, 1998, p.236.

INTERVENŢIA STATULUI PE PIAŢA PRODUSELOR AGRICOLE

Magdalena GHIŞOIU

Agricultura este considerată o ramură importantă a economiei fiecărei ţări, cel puţin din următoarele motive: asigură securitatea alimentară a populaţiei, este sursa de materii prime pentru industria prelucrătoare şi aduce importante resurse valutare ca urmare a exportului de produse agro-alimentare.

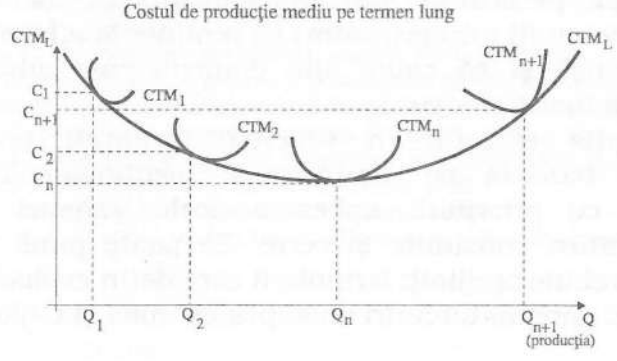
Spre deosebire de celelalte domenii de activitate, în agricultură se constată anumite evoluţii care-i conferă trăsături distincte. Pe de-o parte, cererea de produse agricole este inelastică, ceea ce nu le permite producătorilor să-şi lărgească segmentul de piaţă pe plan intern şi nici sporirea veniturilor, respectiv a profiturilor. Pe de altă parte, oferta acestor bunuri cunoaşte oscilaţii importante, chiar de la un an la altul, datorită influenţelor condiţiilor climaterice. Fluctuaţiile producţiei agricole sunt cu atât mai mari la nivel macroeconomic, cu cât ponderea sectorului vegetal este mai importantă în totalul agriculturii şi cu cât dotările în domeniul sistemului de irigaţii sunt mai precare. Ca urmare, veniturile fermierilor sunt nesigure, oscilând de la un an la altul, iar în anii cu recolte mici, calamitate parţial sau chiar în totalitate, ei nu-şi pot restitui creditele bancare, dobânzile aferente, iar profiturile sunt şi ele incerte. Aceste evoluţii determină pe mulţi întreprinzători să renunţe la a face investiţii în această branşă şi să caute alte domenii care aduc o rată a rentabilităţii înaltă şi sigură.

Intervenţia statului în vederea sprijinirii producătorilor agricoli se bazează pe argumentele menţionate mai sus şi urmăreşte, cu prioritate, aplicarea acelor măsuri care să le asigure venituri constante şi certe. Se poate pune următoarea întrebare: trebuie sprijiniţi fermnierii care deţin exploatări agricole mari sau cei care au terenuri cu suprafeţe mici şi mijlocii?

În politicile economice ale diferitelor ţări dezvoltate constatăm două direcţii şi anume: unele tari, cum ar fi Australia, dar, mai ales SUA, stimulează creşterea eficienţei economice, a randamentului exploatării agricole, scăderea costurilor şi a numărului de lucrători ocupaţi în acest domeniu. În acest sens, sprijină, prin diferite subvenţii şi ajutoare sau prime, fermierii care-şi măresc dimensiunea fermelor, îşi achiziţionează tehnologiile înalte, lucrează cu un număr redus de muncitori şi obţin costuri mici, astfel încât preţul produselor la producătorul direct să fie cât mai mic. În schimb, în ţările în care se urmăreşte realizarea unei economii de piaţă sociale, cu un puternic accent pe componenta socială şi, în special, pe asigurarea locurilor de muncă pentru o parte cât mai importantă a locuitorilor de la sate, aşa cum este, de exemplu, Germania, dar şi Franţa şi Italia, măsurile de sprijinire ale fermierilor sunt total diferite. Astfel, în acest caz sunt sprijinite cu prioritate fermele mici şi mijlocii, în cadrul cărora lucrează toţi membrii familiei, iar la nivelul unei localităţi, toţi locuitorii, exploatările agricole transmiţându-se din generaţie în generaţie. Măsurile prin care intervine statul au în vedere costurile de producţie mai înalte, care se obţin pe suprafeţe mai mici, comparativ cu cele mari şi au menirea de a asigura un venit stabil şi suficient de ridicat, chiar în condiţiile unei concurenţe puternice cu producătorii particulari care deţin ferme mari şi eficiente sau cu produse importate.

Dacă urmărim evoluţia costului de producţie pe termen lung, vom sesiza, cu claritate, diferenţa dintre costurile de producţie ale fermelor mici şi cele ale producătorilor particulari care deţin ferme mari.

Costul de producţie mediu pe termen lung



CTM_L = costul total mediu pe termen lung
C_1 = costul minim de producţie pentru un nivel Q_1 al producţiei
C_2 = costul minim pentru un volum Q_a al producţiei
C_3 = costul minim pe termen lung
Q_n = producţia optimă a unei ferme mari
CTM_1 = costul total mediu din perioada 1
CTM_2 = costul total mediu din perioada 2

La începutul activităţii pe o suprafaţă redusă de teren, un fermier poate obţine cel mult o producţie Q_1, astfel încât să-şi minimizeze costurile totale medii (nivelul C_1 al CTM_1). Dacă în continuare îşi măreşte investiţia în teren şi echipamente de lucru, producţia trebuie să crească până la nivelul Q_2 astfel încât să se atingă cele mai mici costuri totale medii, respectiv nivelul C_2.

Pe baza unor investiţii succesive în teren şi echipamente de lucru, producţia poate spori cel mult până la nivelul Q_n unde se obţine cel mai mic nivel al costurilor de producţie pe termen lung, respectiv C_n. În acest caz, Q_n devine producţia optimă care aduce fermierului un profit maxim. Dacă în continuare producătorul şi-ar spori investiţia în teren şi echipamente, costurile medii ar începe să crească, iar eficienţa economică s-ar micşora continuu. Prin urmare, fermele mici şi mijlocii vor avea întotdeauna costuri medii mai ridicate şi o rentabilitate mai scăzută comparativ cu cele mari, care au atins nivelul optim al activităţii.

În ţara noastră, în perioada actuală, alături de fermele mici continuă să se menţină fermele mari, în proprietate de stat, care se află în majoritatea cazurilor într-o situaţie economică precară şi cu datorii imense faţă de bănci şi stat. Lipsa de eficienţă economică s-ar putea cu greu explica dacă n-am pune, pe primul plan, forma de prorietate. În schimb, o serie de ferme mici deşi sunt sprijinite mai puţin de către stat, sau pe căi mai ocolite şi mai puţin accesibile, îşi măresc an de an producţia, contribuind, în domeniul grâului şi al porumbului, de exemplu, cu peste 90% la producţia totală.

Comparativ cu celelalte ţări est-europene şi UE, în România ponderea fermelor mari, cu peste 100 ha, este ridicată, ajungând la 45% din total, faţă de Polonia, unde acest procent este de 23%; Franţa, 28%; Italia, 28%; UE, 38%. În schimb, fermele mici şi

mijlocii, cu o suprafaţă cuprinsă între 5 şi 100 ha, ocupă în România o pondere de 10% faţa de Polonia, 65%; Ungaria, 20%; Italia, 61%; Franţa, 70% şi UE, 54%[1]. Numai în Franţa funcţionează 800.000 de exploatări agricole, iar valoarea adăugată în acest sector a reprezentat 180 miliarde franci în anul 1996, unul din 10 francezi fiind ocupat în agricultură. Deşi se bazează pe ferme mici şi mijlocii, Franţa este al doilea exportator de produse agricole din lume, după SUA, realizând un excedent la export care se ridică la 50 miliarde franci.

Persistenţa în România a exploatărilor mari de stat, prost gestionate, a condus la obţinerea unor rezultate slabe şi a unei eficienţe necorespunzătoare. La această situaţie a contribuit şi lipsa de fermitate pentru demolarea marilor exploatări precum şi faptul că acestea au fost sprijinite prioritar de către stat, în defavoarea fermelor mici şi mijlocii.

Fărâmitirea excesivă a terenurilor prin legea fondului funciar a descurajat pe mulţi proprietari să se lanseze într-o activitate agricolă individuală, mai ales, dacă au dispus de fonduri financiare insuficiente şi ajutoare puţine. În plus, siguranţa veniturilor obţinute în industrie, serviciile gratuite de care au beneficiat, nu i-a încurajat pe mulţi dintre ei să iniţieze o activitate în domeniul agriculturii, preferând să arendeze terenul altora. În acest context, un prim pas către o agricultură bazată pe ferme mici şi mijlocii este demolarea fermelor mari de stat nerentabile, înfiinţarea pieţei pământului şi sprijinirea acelor indivizi care ar fi dispuşi să se stabilizeze la sate şi deţin terenuri agricole.

Sprijinul statului trebuie să se realizeze pe multiple planuri şi, mai ales, în perioada actuală, cu atât mai mult cu cât în domeniul agriculturii schimbările de structură conduc la rezultate rapide şi vizibile, în comparaţie cu industria.

O măsură importantă este eliminarea preţului plafon la grâu şi alte cereale, care influenţează negativ puterea de cumpărare a terenului, dacă avem în vedere foarfecele preţului şi inflaţia, astfel încât din veniturile obţinute, aceştia nu mai pot achiziţiona echipamentele de lucru necesare.

Contribuţia statului la societăţile de asigurare, prin plata unor prime, este cu atât mai importantă cu cât în agricultură rezultatele sunt influenţate hotărâtor de condiţiile climaterice. Tot

aici s-ar putea înscrie: reglementarea pagubelor provocate de inundaţii prin credite ieftine de care să beneficieze, în special, fermele mici; subvenţionarea dobânzilor la creditele pentru investiţii productive, deci pentru achiziţionarea de terenuri şi amenajarea unor ferme şi desemnarea, acordarea unor subvenţii directe amenajării sistemului de irigaţii şi acţiunilor de combatere a bolilor şi dăunătorilor.

După anul 1989 s-au prăbuşit o serie de structuri care facilitau depozitarea, transportul şi distribuţia produselor agroalimentare. În scopul refacerii lor, statul este chemat să sprijine înfiinţarea unor organizaţii care să preia aceste activităţi şi care se implică şi în regularizarea preţurilor, prin echilibrarea cererii cu oferta. Asemenea organisme funcţionează în ţările UE şi au următoarele obiective: garantarea unui venit cert agricultorilor, ameliorarea structurilor de la producţie până la distribuţie, creşterea eficienţei lor, îmbunătăţirea cunoaşterii şi functionării pieţei, adaptarea producţiei în funcţie de cerere, reducerea pierderilor prin depozitare şi transport, asigurarea contractelor cu beneficiarii de produse agricole şi chiar semiprelucrarea acestor produse.

Bugetul acestor oficii are ca sursă de venituri: subvenţii de stat, subvenţii locale, taxe fiscale, vânzări realizate de oficii, etc. Cheltuielile sunt îndreptate spre: cumpărarea produselor de la producători, acordarea de avansuri şi împrumuturi, leasing de echipamente agricole, etc.

În SUA, guvernul susţine financiar diferite oficii, răspândite pe întreg teritoriul ţării, care realizează servicii pentru fermieri şi le asigură cele mai noi rezultate ale cercetării ştiinţifice. Serviciile oferite sunt orientate spre evidenţa contabilă, management şi marketing. În Franţa, de asemenea, guvernul sprijină agricultura prin importante fonduri destinate cercetării ştiinţifice. Astfel, numai în ultimii ani, s-au cheltuit în cercetările agricole 3.230 milioane franci pe an, iar numărul cercetătorilor din acest domeniu se ridica la 3.853, în condiţiile în care funcţionează 260 de unităţi de cercetare agricolă, 80 de unităţi experimentale, iar 12.000 ha de teren sunt destinate experimentelor.

Abstract

This paper provides, by means of the evolution of the Long Run Average Cost, an explanation concerning the low efficiency of little – size farms in comparison with big ones. The author presents several means of Government's farm Programs to help little and middle – size of farms, taking into consideration the peculiarities of the Romaine economy during the transition period and the absence of structures concerning the stockage and the sale of farm products.

Note:

1. "Reformele agrare şi restructurarea în Europa de Est", în "Problemes economiques" nr. 2490/1996, p.23.

IMPLICAREA STATULUI ÎN MECANISMUL ECONOMIEI DE PIAŢĂ

Rusu PINTILIE

Aşa cum rezultă din teoria economică, intervenţia statului în economie, în cadrul liberei concurenţe, reprezintă o problemă extrem de controversată, predominând teoriile potrivit cărora statului i-ar reveni doar rolul de supraveghere a modului în care se derulează fenomenele economice, iar intervenţia directă a acestuia ar echivala cu blocări de preţuri, dezechilibre şi apariţia unor situaţii dramatice în procesul de aprovizionare al consumatorului.

O orientare oarecum diferită se observă la J.M. Keynes, care, prin analizele sale, îndeosebi, în lucrarea " Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banilor", lăsa să se întrevadă ideea potrivit căreia statul ar trebui să renunţe la rolul de jandarm. preconizat de neoclasici şi să treacă la acţiune, urmând să intervină şi să acţioneze în economie atunci când iniţiativa individuală este slabă. Chiar şi după această nouă orientare, modul de intervenţie a statului diferă de la o societate la alta, depinzând de natura tezelor promovate, cât şi de însuşi raţionamentul de piaţă.

După cum subliniază Adam Smith, în condiţiile pieţei libere, mecanismul preţurilor, este " mâna invizibilă" care generează coerenţa în adoptarea deciziilor de alocare a resurselor, stabilind, ce, cât şi pentru cine să producă.

Evoluţia economică a lumii contemporane a evidenţiat faptul că intervenţia statului în economie este necesară, însă, în mod diferenţiat, şi numai prin acţiuni menite a soluţiona o serie de probleme cu implicări deosebite şi complexe pentru dezvoltarea social-economică a societăţii în ansamblul său. Unele din aceste intervenţii îmbracă caracterul social de protecţie a omului sau a naturii, altele îl implică direct ca investitor în economie, atunci când iniţiativa particulară este slabă sau eforturile individuale nu

sunt suficient de puternice, iar altele materializează statul ca supraveghetor al dezvoltării.

De exemplu, în condiţiile în care mecanismul pieţei are la bază locul liber al forţelor cererii şi ofertei face ca piaţa să ignore întreaga cerere dacă aceasta nu este solvabilă. Piaţa devine astfel oarbă şi insensibilă la o serie de esuaţi care nu pot deveni productivi. În astfel de condiţii, statul trebuie să-şi asume responsabilitatea rezolvării diferitelor probleme ce apar şi, prin intervenţii economice directe sau măsuri sociale, să pună la adăpost asemenea categorii de renegaţi ai mecanismului de piaţă.

Un alt element care solicită intervenţia statului în economie şi implicit, în mecanismul de piaţă, se referă la faptul că piaţa nu este interesată decât în circuitul bunurilor care au valoare economică şi sunt căutate de consumatori. Bunurile libere ca apa, aerul etc. neavând valoare economică sunt ignorate şi chiar, uneori, afectate tocmai datorită lipsei valorii lor economice.

Mecanismul pieţei neglijând astfel de efecte legate de poluare etc., statului îi revine sarcina de a interveni cu investiţii pentru protecţia mediului înconjurător din punct de vedere ecologic şi de a obliga agenţii economici de a sprijini cu investiţii.

Una dintre metodele utilizate, cu frecvenţă ridicată, o constituie fiscalitatea, cu sistemul de impozite indirecte. În toate ţările capitaliste dezvoltate, cu toate că, au un mecanism de piaţă foarte liber, un preţ nu este niciodată un simplu rezultat al legii cererii şi ofertei. Toate aceste ţări folosesc un sistem de impozite indirecte care fac ca foarte multe produse să aibă preţuri diferite de cele care ar rezulta direct din jocul liber al cererii şi ofertei.

Se mai pot folosi şi alte metode de intervenţie a statului în mecanismul de piaţă pentru a asigura un echilibru relativ între cerere şi ofertă, a structurii economiei care asigură concurenţa între agenţii economici, liberalizarea preţurilor, manageri competenţi etc.

Dacă facem o privire de ansamblu asupra sistemului de relaţii prin care vânzătorii şi cumpărătorii de pe piaţa românească intră în contact pentru a schimba bunuri şi servicii rezultă că, pe de o parte, există o categorie de giganţi economici care au fost construiţi în perioada celor 40 de ani de economie centralizată excesiv, iar, pe de altă parte, o multitudine de agenţi economici mici şi mijlocii, care s-au construit după anul 1989.

Concretizând acest aspect la condiţiile judeţului se poate constata că întreprinderile sub 100 salariaţi reprezentau, la 31 decembrie 1994, peste 97% din totalul întreprinderilor existente, iar numărul de salariaţi reprezenta numai 11,5% din total. Mai concret, existau 5.873 de unităţi care aveau între 0 - 10 salariaţi, cu un total de 5.984 salariaţi, iar pe de altă parte, 23 unităţi aveau între 1.000 - 10.000 salariaţi şi în care lucrau 61.188 salariaţi.

Aceşti coloşi, agricoli sau de alt profil, până în anul 1989 dominau producţia în sectorul respectiv. De exemplu, în judeţul Bacău, Combinatul petrochimic Borzeşti deţine mohopolul asupra cauciucului sintetic, polistiren expandat etc. Fabrica de hârtie " Letea" deţine monopolul asupra hârtici de ziar, Holdingul Avicola " Internaţional" deţine monopolul asupra unor produse din carne de pasăre şi preparate din carne etc.

Asemenea situaţii există şi în alte localităţi fapt care demonstrează că lipsa de concurenţă nu permite stabilirea preţurilor de bază cererii şi a ofertei, ci pe alte criterii şi, ca atare, unităţile respective au posibilitatea să stabilească un preţ mai mare decât cel care ar putea fi stabilit prin intermediul pieţei.

În aceste condiţii se pune problema: ce fel de concurenţă se poate stabili între produsele unităţilor respective şi ce implicaţii trebuie să aibă statul în menţinerea echilibrului economic şi social? După opinia noastră, în cazul unei economii în care domină capitalul de stat paralel cu cel particular, Guvernul şi piaţa trebuie să aibă rol aproape egal în reglarea economiei.

Faţă de această situaţie, măsurile luate de stat, la recomandarea unor foruri economice internaţionale, cum ar fi: liberalizarea preţurilor, a adaosului comercial etc. măsuri specifice economiei de piaţă cu concurenţă perfectă, se răsfrâng negativ asupra economiei în ansamblu şi, în special, asupra cumpărătorilor şi a celor care trăiesc numai din salariu. Am în vedere şi dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii care sunt necesare pentru ridicarea nivelului de trai prin crearea de noi locuri de muncă şi lărgirea gamei de servicii. Datorită condiţiilor economice inegale cum vor putea să răzbească micii întreprinzători, cu posibilităţi economice şi financiare reduse printre marile monopoluri care provin din întreprinderile gigant existente?

Datorită acestor condiţii specifice consider că limitarea statului de a interveni pur economic, în situaţiile în care preţurile nu se stabilesc pe criterii economice de piaţă, nu va putea contribui la menţinerea echilibrului economic între diferiţii agenţi economici şi nici la dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii.

Acest aspect rezultă din evoluţia preţurilor, în special, la produsele alimentare unde cererea nu poate influenţa preţul, deoarece populaţia nu se poate lipsi de produse de strictă necesitate cum sunt: pâine, carne, lapte etc. şi unde preţurile se stabilesc, în majoritatea cazurilor, după bunul plac al agenţilor economici, care realizează majoritatea produselor şi care prin simple anunţuri în mass-media arată că din motivul X, de la data de ... îşi rezervă dreptul să mărească preţul cu suma de ... lei.

Limitarea rolului statului la reglarea economiei numai prin sistemul fiscal nu rezolvă situaţia, deoarece unitatea nu este stimulată să reducă costul produselor, ci se rezumă la mărirea preţului de vânzare cu impozitul respectiv şi, în final, se răsfrânge tot asupra consumatorului.

Ţinând cont de aceste situaţii considerăm că Guvernul împreună cu Parlamentul trebuie să creeze cadrul juridic în care indivizii pot promova propriile interese, controlând, totodată, o parte a proceselor economice prin intermediul taxelor şi impozitelor, a producţiei şi a consumului unor bunuri şi servicii şi a adoptării unor măsuri noi de protecţie socială. Este necesară intervenţia statului în studierea pieţei, a cererii şi a ofertei, a preţului ca pârghie importantă de asigurare a echilibrului economic.

Trebuie avut în vedere că una din cauzele inflaţiei este determinată de fenomenul concentrării care dă putere de piaţă întrerinderilor monopoliste. În faţa acestei situaţii, unele state au trecut la o încercare de îngrădire a inflaţiei prin controlul preţurilor sau aşa zisa "încadrare a preţurilor" şi trecerea la o liberalizare supravegheată a preţurilor respective.

Ţinând cont de cele câteva aspecte prezentate, apreciem că Statul român ar trebui să folosească şi alte posibilităţi şi metode de intervenţie în mecanismul de piaţă, care să influenţeze pozitiv şi marea masă a cumpărătorilor nu numai pe agenţii economici care sunt încă în mare majoritate cu capital de stat.

ROLUL ÎNVĂŢĂMÂNTULUI ÎN REDOBÂNDIREA CONŞTIINŢEI MORALE A POPORULUI ROMÂN

Elisabeta ROŞCA

Mediul juridic din ţara noastră reglementează faptul că învăţământul constituie prioritate naţională. El urmăreşte realizarea idealului educaţional întemeiat pe tradiţiile umaniste, pe valorile democraţiei şi pe aspiraţiile societăţii româneşti şi contribuie la păstrarea identităţii naţionale.

Scopul final al învăţământului este formarea personalităţii umane prin însuşirea cunoştinţelor ştiinţifice, a valorilor culturii naţionale şi universale, prin formarea capacităţilor intelectuale, a disponibilităţilor afective şi a abilităţilor practice prin asimilarea de cunoştinţe umaniste, ştiinţifice, tehnice şi estetice, prin asimilarea tehnicilor de muncă intelectuală, necesare instruirii şi autoinstruirii pe durata întregii vieţi, prin educarea în spiritul respectării drepturilor şi libertăţilor fundamentale ale omului, al demnităţii şi al toleranţei, al schimbului liber de opinii.

Trebuie făcută, însă, distincţie între învăţământ şi educaţie. Autorităţile îşi limitează sfera de activitate asupra învăţământului, dar nu întreaga educaţie se dobândeşte prin învăţământ, după cum nu tot învăţământul înseamnă educaţie.

Literatura de specialitate a introdus în ultimele decenii (ex. B.F. Kiker, Investment în Capital, Columbia, S.C. 1971) expresia " investiţii în capital uman" ca reprezentând activităţile menite să asigure o sporire a calităţii factorului uman. Ele includ cheltuielile pentru educaţie, dar şi pe cele aferente asigurării sănătăţii sau căutării unui nou loc de muncă, eforturile făcute atât înainte de intrarea în sistemul de învăţământ cât şi în oontinuare. Cheltuielile în educaţie şi pregătire profesională rămân cele mai importante investiţii în capitalul uman.

În ţara noastră, unde valorile democraţiei sunt greşit înţelese şi se manifestă în direcţii care pun în pericol stabilitatea societăţii, se impune în mod deosebit, asigurarea prin sistemul de

învăţământ, a unui nivel minim de educaţie, de instruire, care să constituie fundamentul tuturor transformărilor economice şi sociale ulterioare.

În prezent, în ţara noastră, costurile şcolarizării sunt suportate în cea mai mare parte de către guvern, dar învăţământul particular, în special, învăţământul superior tinde să se transforme într-o alternativă a învăţământului de stat. Apariţia acestei alternative, care reprezintă un prim pas pe calea înfăptuirii reformei învăţământului, trebuie să asigure diversificarea acestuia, iar concurenţa dintre cele două forme va asigura ridicarea calitativă a procesului instructiv-educativ.

Asigurarea nivelului calitativ al învăţământului trebuie să pornească de la cei chemaţi să formeze, prin activitatea lor, tânăra generaţie, de la profesorul, pe care tinerii nu îl mai concep ca situaţie la înălţimea catedrei sale, ci ca pe cel care oficiază în mijlocul elevilor, transmiţându-le, sub formă agreabilă, cunoştinţe pe care tinerii nu le pot asimila singuri.

De calitatea actului didactic depinde nivelul profesional al studenţilor, iar, de cele mai multe ori, profesorul oferă nu numai cunoştinţe, ci şi un model moral şi intelectual demn de urmat, un comportament exemplar.

Trebuie arătat că procesul educării nu începe în momentul integrării în sistemul de învăţământ, ci mai devreme, în mediul familial.

Familia este cea care oferă primele elemente de formare a personalităţii, de conduită, de educaţie, ea este cea care formează obiceiurile copiilor, stabileşte sistemul de valori, iar mai târziu îi trasează primele orientări profesionale.

Studiile psihologice, pedagogice, sociologice arată faptul că părinţii care îşi pedepsesc copii foarte sever le aduc prejudicii de durată, pe când, părinţii înţelegători, dar fermi, ajută la formarea corectă a personalităţii copiilor. Diferenţele între copii, create de medii familiale şi sociale diferite, se accentuează în timp şi devin mari diferenţe la adolescenţi. Aceste diferenţe sunt, cu greu, şterse pe piaţa muncii, întrucât tinerii care abandonează şcoala nu vor avea niciodată deprinderi bune de lucru. Chiar şi guvernul prin politica de ajutoare poate face foarte puţin pentru astfet de grupuri.

În ţara noastră, datorită creşterii numărului familiilor cu venituri nesigure, a familiilor cu venituri mici, numărul copiilor care nu se integrează în sistemul de învăţământ creşte, după cum creşte şi numărul tinerilor care abandonează studiile din lipsă de bani.

O soluţie ar fi ca guvernul să împrumute bani studenţilor, atunci când părinţii acestora nu sunt în măsură sau nu doresc să le finanţeze şcolarizarea. Un astfel de program intensiv de împrumut pentru a ajuta studenţii în finanţarea educaţiei universitare a fost iniţiat de Guvernul SUA. Programul se concretizează în împrumuturi explicite, sau asistenţe financiare acordate direct şcolilor, care sunt, de fapt, " împrumuturi" pentru cei care studiază, care mai târziu le returnează prin impozite în sprijinul financiar al bătrânilor.

Prin combinarea şcolarizării prin asistenţă financiară publică cu un sistem social de asigurare s-a găsit o cale suficient de eficientă pentru a asigura împrumuturi copiilor, care sunt returnate atunci când părinţii sunt bătrâni şi primesc beneficiile pensionării.

Guvernul îşi asumă costurile şcolarizării atunci când urmăreşte un nivel minim de şcolarizare pentru toată lumea, dar şi pentru treptele superioare accesibile tuturor tinerilor, dar nu obligatorii. Costurile sunt suportate de guvern pentru că este singura modalitate de a impune o şcolarizare minimă.

Finanţarea pe trepte superioare este singura modalitate de a asigura o mai bună conducere politică şi socială.

Astfel de subvenţii se consideră binevenite pentru învăţământul superior, dar nu şi pentru învăţământul profesional, care sporeşte productivitatea economică a elevului, dar nu cultivă comportamentul social şi nici nu-l pregăteşte pentru a conduce.

În Europa occidentală şi în SUA este primordială ideea finanţării învăţământului şi mai puţin aceea a naţionalizării lui. Astfel, guvernele au finanţat învăţământul, în principal, prin acoperirea directă a costurilor de funcţionare a instituţiilor de învăţământ. Ele pot pretinde un nivel minim de şcolarizare, finanţat prin fonduri acordate părinţilor, care sunt liberi să cheltuiască această sumă şi oricare altă suplimentare furnizată de ei, pentru cumpărarea de servicii educaţionale prestate de o instituţie, aflată la libera alegere a celor instruiţi. Serviciile

educaţionale ar putea fi prestate de instituţii private profitabile sau de instituţii non-profit.

De exemplu, în SUA a fost lansat după cel de-al doilea război mondial, un program educaţional pentru veterani. Fiecărui veteran care beneficia de acest program i s-a dat o sumă maximă anuală, ce putea fi cheltuită la orice instituţie, la alegerea sa, cu condiţia ca aceasta să corespundă unor standarde minime impuse.

Un exemplu particular, prevederea din Marea Britanie conform căreia autorităţile locale plătesc taxele şcolare ale unor cursanţi care urmează alte şcoli decât cele ale statului. Un alt exemplu este cel al Franţei, unde statul suportă o parte din costuri pentru cei ce studiază în şcolile particulare.

Un argument în favoarea menţinerii în proprietatea statului a şcolilor este acela că în acest fel, se asigură un set comun de valori, necesar pentru stabilitatea socială. Impunerea unor standarde minime şcolilor particulare, aşa cum s-a sugerat anterior, ar putea să nu fie suficientă pentru a se ajunge la acest rezultat.

Un exemplu este cazul şcolilor particulare conduse de diferite grupuri religioase. Astfel de şcoli ar putea inocula valori contradictorii, care ar transforma educaţia într-o forţă care mai mult divide decât unifică.

Alt aspect special al argumentului că şcolile conduse de guvern sunt necesare pentru ca educaţia să constituie o forţă unificatoare este acela că şcolile private tind să exacerbeze diferenţele de clasă socială.

În condiţiile de libertate, în privinţă alegerii şcolilor, părinţii de aceeaşi categorie socială s-ar uni, împiedicând amestecul sănătos al copiilor din medii sociale total diferite.

Existenţa şcolilor publice, încă mai oferă posibilitatea egalizării şanselor pentru tinerii din medii sociale diferite.

Pentru tinerii cu dotare intelectuală deosebită, dar săraci, este tot mai greu să-şi depăşească starea iniţiala de sărăcie, prin instruire.

Având în vedere aceste condiţii, pentru educaţia primară şi secundară formula adecvată ar putea fi îmbinarea şcolii publice cu şcolile private, cu condiţia ca părinţii care îşi trimit copii la şcoli private să primească o sumă egală cu costul estimativ al

educării unui copil într-o şcoală publică şi cu aceea ca şcoala privată să acorde un minimum de educaţie general convenită.

Legat de investiţia în educaţie trebuie arătat că, nu orice cheltuială în domeniul învăţământului este cheltuială pentru educaţie. Astfel, este cazul clădirilor somptuase sau a dotărilor de lux, care sunt cheltuieli de învăţământ, fără a fi cheltuieli de educaţie.

În ceea ce priveşte învăţământul superior, sistemul învăţământului de stat poate coexista în condiţii foarte bune cu sistemul învăţământului privat, prin faptul că existenţa concurenţei asigură calitatea activităţii educaţionale, ca şi protecţia intereselor studenţilor, a susţinatorilor lor materiali.

Subvenţionarea învăţământului superior este necesar să se realizeze de către stat în egală măsură atât pentru cel privat cât şi pentru cel public.

Statul poate sau nu să deţină sau să administreze clădiri destinate învăţământului superior, dar acordarea de burse pentru efectuarea studiilor superioare, trebuie să se facă indiferent de instituţiile pentru care optează tinerii, cu condiţia ca aceasta să fie acreditate.

Pentru aceasta, însă, nivelul taxelor de scolarizare trebuie să fie comparabil în toate instituţiile de învăţământ din sistem (de stat sau private).

Investiţia în capital uman capătă aspecte specifice, prin faptul că un credit care finanţează pregătirea unui individ nu poate oferi nici o altă garanţie decât eventualele câştiguri viitoare ale acestuia, fiind o afacere mult mai puţin atractivă decât un credit prin care se finanţează realizarea unui bun material. Investiţia în educaţie presupune un grad ridicat de risc. Nivelul beneficiului poate fi mai ridicat decât cel scontat, după cum el poate să fie nul, depinzând de cauze evidente, cum sunt moartea sau incapacitatea fizică, capacitatea, energia sau şansa.

Investiţia în capitalul uman, pentru a fi rentabilă trebuie să se realizeze cu rată înaltă a dobânzii, care să asigure recuperarea pierderilor de capital determinate de nerambursarea totală a creditelor (acestea fiind generate de viitoarele câştiguri scontate).

Practic, însă, un contract real între creditor şi debitor în această relaţie de finanţare nu se poate incheia, datorită libertăţii

de mişcare a indivizilor, a necesităţii obţinerii unor declaraţii corecte de venituri şi perioadei lungi de executare a contractelor.

Investiţia în educaţie are ca efect expansiunea cunoştinţelor ştiinţificeş şi tehnice, cu efecte pozitive asupra creşterii productivităţii muncii, dar şi asupra altor aspecte ale producţiei.

Aplicarea sistematică a cunoştinţelor ştiinţifice la producţia de bunuri a crescut valoarea educaţiei, a şcolarizării de factură tehnică, a şcolarizării la locul de muncă, deoarece creşterea cunoştinţelor s-a întruchipat în oameni de diferite formaţii profesionale: în oameni de ştiinţă, universitari, tehnicieni, administratori şi alţi contribuabili la producţie.

Ţările care au reuşit să asigure o creştere permanentă a veniturilor, au avut şi mari creşteri în educarea şi şcolarizarea forţelor de muncă, Dezvoltarea economică determină creşterea veniturilor care, în domeniul educaţiei, se propagă în societate, şcoala elementară generalizându-se şi asigurând un nivel minim de valori în societate, apoi, se răspândeşte educaţia locală, iar, în final, copii cu venituri medii şi din familii mai sărace să urmeze cursuri universitare.

Într-un studiu efectuat pentru Statele Unite în 1985, Edward Denison explică o pătrime din creşterea venitului individual al lucrătorului mediu, între 1929 şi 1982, prin creşterea şcolarizării. Gary S. Becker pune restul creşterii pe seama efectelor asupra câştigurilor provenite din îmbunătăţirea sănătăţii, a şcolarizării la locul de muncă şi asupra altor feluri de capital, deci pe seama investiţiei în capital uman.

Creşterea economică a unor ţări cum sunt Japonia, Taiwanul, etc. demonstrează legătura dintre educaţie-instruire şi dezvoltare. Lipsite de resurse naturale – importând practic toate resursele energetice şi rezistând discriminărilor impuse de vest, aşa-numiţii "tigri asiatici" au cunoscut o dezvoltare rapidă, sprijinindu-se pe o forţă de muncă bine şcolarizată, educată, conştiincioasă, care munceşte din greu.

Este recunoscut, de exemplu, că având efecte deosebite asupra creşterii economice în Japonia sistemul de angajare pe viaţă în întreprinderi, practicat după cel de-al doilea război mondial. El nu poate fi considerat accidental, întrucât schimbarea locului de muncă era frecventă în prima jumătate a secolului în

Japonia, dar modernizarea rapidă a tehnologiei şi marile investiţii pentru şcolarizarea angajaţilor au impus utilizarea acestui sistem.

Legătura dintre investiţia în capitalul uman şi creşterea economică este pusă în evidenţă şi în agricultură. În agricultura tradiţională, educaţia, cunoştinţele ştiinţifice sunt de prisos pentru că minimum de cunoştinţe şi metode de lucru sunt trecute automat de la părinţi la copii.

În schimb, în agricultura modernă trebuie să se lucreze cu hibrizi, cu metode de creştere, fertilizatori, echipamente complicate şi pieţe de bunuri viitoare complicate. Educaţia în aceste condiţii este extrem de preţioasă.

Studiile recente arată că industriile care progresează mult mai rapid atrag în mod special lucrători mai bine educaţi şi oferă o şcolarizare mai mare la locul de muncă.

Toate aceste argumente pledează pentru necesitatea angajării învăţământului românesc într-un proces de reformare, orientat pe cerinţele economiei de piaţă, pe necesităţi practice.

Şcoala românească trebuie, pe de o parte, să asigure un nivel minim de educaţie tuturor cetăţenilor şi nivelul de pregătire profesional-ştiinţific care să ducă la dezvoltarea economică.

Cu siguranţă, o forţă de muncă educată, constientă de importanţa disciplinei în muncă şi muncind cu seriozitate poate atinge nivele de productivitate superioare faţă de situaţia actuală, când scăderea generală a nivelului de trai, reducerea sau stagnarea unor activităţi economice determină deprofesionalizarea, orientarea forţei de muncă disponibilizată în unele sectoare spre domenii străine de propria pregătire profesională.

Este, practic, puţin probabil, ca oameni necunoscători ai regulilor economiei de piaţă să poată iniţia şi desfăşurarea activităţii rentabile.

Şansa lor este ca oamenii care au pregătirea necesară să îi organizeze, să le canalizeze activitatea prin crearea de societăţi de producţie de bunuri şi servicii.

O bună pregătire profesională, asigurată prin sistemul de învăţământ, munca organizată şi eficientă sunt singurele căi de asigurare a creşterii economice.

Orientarea investiţiilor statului spre stimularea inteligenţei şi creativităţii autohtone, spre sprijinirea activităţii de cercetare, poate asigura, pe termen mediu şi lung, crearea acelor tehnici şi

tehnologii menite să contribuie la modernizarea celor existente sau înnoirea acestora.

Un recent apel al unui mare grup de oameni de ştiinţă din Franţa, sublinia: "*Credem că societatea umană este acum în măsură să aprecieze că progresul tehnic depinde de cercetarea fundamentala din ştiinţa, matematică şi inginerie. Descoperirile sunt cele care hrănesc inovaţia tehnică, care, la rândul său, se exprimă prin creşterea economică, prin multiplicarea şi îmbunătăţirea condiţiilor de viaţă şi sănătate, prin rezolvarea altor deziderate ale societăţii.*"

În toate ţările cu un anumit nivel de dezvoltare, cercetarea ştiinţifică este sprijinită şi finanţată ca un domeniu strategic de primă insemnătate. Astfel, Japonia a crescut cu 8% din PIB, bugetul pentru cercetare, ajungând pentru perioada 1996-2000, la o creştere cu 50% faţă de 1991-1995; SUA au crescut cu 0,2% din PIB, bugetul pentru cercetare faţă de 1996, Italia alocă 51% din bugetul pentru cercetări nucleare şi a particulelor elementare, etc.

Finanţarea în România cu 1% din PIB a activităţii de cercetare, face imposibilă elaborarea strategiilor ştiinţifice şi de dezvoltare tehnologică într-o serie de direcţii prioritare, cum ar fi:

- domeniile de infrastructură: informatică, comunicaţii, reţele de distribuţie a energiei, transporturi;
- domeniile strategice: economice, socio-politice, ştiinţele de bază, educaţie, militare, energetice;
- ştiinţele vieţii: genetica, biologie, medicină, ecologie, biotehnologie;
- ştiinţele sociale: umaniste, sociologie, psihologie, istorie, geografie;
- domeniul agroindustrial (toate domenii, sectoarele şi ramurile sale) având ca obiectiv obţinerea de tehnologie, produse, utilaje cu performanţe similare celor existente pe plan mondial;
- ştiinţele tehnice producătoare de materiale, produse şi tehnologie - cu parametrii tehnici şi economici - comparativă pe plan internaţional.

Obiectivele diferitelor domenii de cercetare trebuie să fie astfel direcţionate:

- cercetările de infrastructură, lanţul agroindustrial, strategic şi tehnic trebuie să fie puternic şi exact solicitate şi direcţionate, în vederea asigurării unei dinamici social-economice pozitive, cu menţinerea unei înalte rate stabile a procesului de dezvoltare, pe perioade relativ mari de timp;

- cercetările în domeniile strategice şi ale ştiinţelor vieţii trebuie să asigure o dezvoltare armonioasă pe plan social prin: a) creşterea şanselor de evoluţie socio-profesională şi biologică pentru generaţiile prezente şi b) asigurarea condiţiilor necesare generaţiilor viitoare pentru a-şi satisface propriile cerinţe.

Profesorul american James D. Gwartney scoate în evidenţă patru surse de creştere a venitului, care, în esenţă, au la bază procesul educaţional:

a) îmbunătăţirea calificării muncitorilor;

b) formarea de capital;

c) progresul tehnologic;

d) mai buna organizare economică.

Iată cum caracterizează el fiecare dintre aceste căi:

- creşterea economică va fi promovată, în primul rând, de îmbunătăţirile aduse calificării lucrătorilor. Muncitorii calificaţi sunt mai productivi. Există mii de moduri în care oamenii îşi pot spori calificarea, dar majoritatea lor impică studiu şi practică. Astfel, educaţia, antrenamentul şi experienţa sunt moduri de bază prin care oamenii îşi perfecţionează calificarea;

- formarea de capital poate şi ea spori productivitatea lucrătorilor. Aceştia pot produce mai mult dacă lucrează cu maşini mai multe şi mai bune. ceilalţi factori rămânând neschimbaţi, investiţia în unelte şi maşini ne poate ajuta să sporim producţia viitoare;

- perfecţionarea tehnologiei, cunoaşterea pe care o avem despre felul în care putem să transformăm resursele în bunuri şi servicii, va permite şi ea sporirea producţiei viitoare. Folosirea puterii minţii pentru a descoperi noi produse mai economice şi/sau metode de producţie mai puţin costisitoare este o puternică sursă de progres economic.

Nu mai puţin real este faptul ca perfecţionările tehnologice continuă să ne schimbe felul de viaţă.

Dacă luăm în considerare impactul compact discului, micrcomputerelor, procesorului, cuptoarelor cu microunde,

camerelor video şi casetofoanelor, aerului condiţionat din automobile - toate acestea ca rezultat al studiului şi muncii omului, dezvoltarea şi perfecţionarea acestor produse, în cursul ultimelor două decenii, a schimbat mult felul în care lucrăm, activăm şi ne distrăm.

Perfecţionările aduse organizării economice, şi ele rezultat al schimbării, pot promova creşterea economică. De-a lungul istoriei, inovaţiile făcute la nivelul sistemului legal au fost o importantă sursă de progres economic.

Organizarea economică eficientă va facilita cooperarea socială şi va canaliza resursele către producţia de bunuri pe care oamenii le preţuiesc. În mod analog, organizarea economică ce protejează practicile soldate cu risipă si care nu reuşesc să recompenseze creşterea de avuţie va încetini progresul economic.

În societăţile bazate pe economii performante, educaţia prin învăţământ superior este sprijinită şi pentru că asigură o mai bună conducere politică şi socială.

Învăţământul românesc, cu vechi tradiţii şi organizatori şi reformatori de seamă, cum sunt: Petru Poni sau Spiru Haret, va găsi cu siguranţa cea mai potrivită formulă de aşezare pe făgaşul firesc, modern, de profil european, a tuturor formelor de învăţamânt, iar învăţământul superior trebuie să fie, indiscutabil, motorul înnoirilor în societatea românească.

Marele nostru reformator în domeniul învăţamântului, de la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului al XX-lea, omul de ştiinţă, pedagogul, profesorul Spiru Haret a avut idei de reformare a învăţamântului deosebit de moderne şi de o mare actualitate.

Astfel, el a pus problema gratuităţii învăţământului obligatoriu, corelată cu preocuparea de a asigura o obligativitate efectivă şi reală în privinţa învăţământului primar. Pornind de la această idee, cu toate că în economia de piaţă, practic, nimic nu este gratis, menţinerea gratuităţii învăţământului primar şi gimnazial - aşa cum prevede Legea învăţământului, asigură şcolarizarea şi a celui mai sărac copil. În această perioadă, când se accentuează dificultătile materiale în societate, asigurarea bazei materiale minime în învăţământul primar şi gimnazial şi a nivelului de educaţie pentru copiii din toate mediile sociale este o

investiţie în capitalul uman, cu efecte practice şi morale pe termen lung.

O atenţie deosebită, în acest sens, trebuie acordată şcolarizării în mediul rural, unde datorită distanţei de parcurs până la cea mai apropiată scoală şi a tendinţei ce se manifestă în familiile de ţărani de a-şi folosi copii la diferite munci, şcoala riscă să fie abandonată.

De multe ori, la această situatie duce şi nepăsarea oamenilor şi faptul că mulţi părinţi nu-şi dau scama de utilitatea învăţăturii. Singurul remediu împotriva acestora, în opinia profesorului Spiru Haret, este amenda, care deşi poate fi aplicată împotriva relei voinţe, nu are, însă, nici o eficacitate impotriva sărăciei, a lipsei de localuri şcolare sau a altor greutăţi.

Şcoala avea, în concepţia lui Spiru Haret, rolul care i atribuie şi astăzi, în societăţile moderne, anume acela de a forma buni cetăţeni, de a da tuturor fondul de cunoştinţe indispensabile oricărui om, fără deosebire de poziţia sa socială, să formeze contingente pentru toate carierele, să dea cultura şi pregătirea necesară omului în viaţa socială.

Cu toate că preocupările profesorului Spiru Haret au fost orientate spre toate formele de învăţământ, merită subliniată concepţia acestuia în ceea ce priveşte învăţamântul profesional. Deşi exista un număr minim de şcoli de meserii, industriale, de agricultură, de comerţ, etc. Haret arata că de exemplu, "*cu trei sau patru şcoli din agricultură nu se putea obţine schimbarea deprinderilor multiseculare ale unui milion de agricultori*".

Învăţământul care trebuie să asigure pregătirea în exercitarea diverselor meserii nu avea o bază materială corespunzătoare, nu avea un corp didactic corespunzător pregătit, programele şcolare erau grele şi fără aplicaţie practică, chiar şi pregătirea care se făcea era fără contact cu activitatea productivă.

O reformă reală a învăţământului profesional în România trebuie să aibă în vedere astfel de aspecte, care pot fi de mare actualitate, în ceea ce priveşte legătura dintre cunoştinţele şi deprinderile dobândite în aceste şcoli, folosirea acestora în sectoare pe care autoritătile intenţionează sa le dezvolte în viitor.

Cel mai bun rezultat, dar şi suficient, ce poate fi obţinut din corelarea acestor două aspecte: educaţie - activitate productivă, este creşterea productivităţii muncii, în sectoarele ce beneficiază

de munca bine pregătită, cu urmările benefice pentru economie, bine cunoscute de orice economist.

În domeniul învăţământului superior, Spiru Haret a avut preocupări mai restrânse. Totuşi, el a enunţat două idei fundamentale cu privire la menirea învăţământului superior: pentru a-şi merita numele, universitatea trebuie să contribuie ea însăşi la propria sa evoluţie, pe de o parte şi să corespundă imperativelor economice şi sociale ale ţării, pe de altă parte: "... învăţământul universitar, ca şi tot restul învăţământului, nu trebuie să facă abstracţie de nevoile, de aspiraţiile şi de împrejurările ţării izolându-se exclusic în regiunea speculaţiilor superioare ...".

În concepţia lui Haret, universitea era centrul cultural cel mai înaintat al ţării, care are misiunea să atragă în câmpul acţiunii sale pe toţi cei în măsură să contribuie la dezvoltarea ştiinţei, să fie o tribună de la care ideile trebuiau să fie expuse liber, scutite de cătuşele programelor, examenelor şi diplomelor. "*După noi, pentru o universitate chestiunea examenelor şi a diplomelor, dacă nu să rămână pe ultimul plan, cel puţin să nu-i absoarbă toată atenţiunea, şi să nu o facă să piardă din vedere principala ei chemare, care este de a fi centrul cultural cel mai înalt al ţării*".

Cu aceasta, nu trebuie să se înţeleagă că Haret subaprecia problemele programelor, ale examenelor şi ale diplomelor care intrau în atribuţiile universităţii. El, însă, considera că aceste probleme nu trebuie să primeze în ansamblul activităţii universităţii şi, cu atât mai mult, să nu devină unica direcţie de preocupare.

Adversar al mentalităţii după care fiecare curs aparţine în mod exclusiv unui profesor, Haret punea în faţa profesorului universitar sarcina de a se pregăti multilateral.

Idei splendide şi deosebit de actuale peste aproape un secol, de care membrii corpului didactic universitar nu pot sa nu ţină seama.

Bibliografie:

1. Emil Bâldescu, *Spiru Haret în ştiinţă, filosofie, politică, pedagogie, învăţământ*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1972.

2. Gary S. Becker, *Capitalul uman. O analiză teoretică şi exmpirică cu referire specială la educaţie*, Editura ALL, Bucureşti, 1997.

3. Niţă Dobrotă, *Economie politică*, EDitura Economica, Bucureşti, 1997.

4. Milton Friedman, *Capitalism şi libertate*, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1995.
5. James D. Gwartney, Ricard L. Stroup, *Economie şi prosperitate. Introducere în teorie şi practica progresului economic*, Editura ALUTUS-D, Bucureşti, 1995.
*** Colecţia 1997 a revistei "Opinia Naţională" editată de Fundaţia "România de mâine", Bucureşti.
*** Legea 84/iulie 1995. Legea învăţământului.

SOME THOUGHTS ABOUT USING CASE STUDIES AS TEACHING TOOLS

by Corneliu MUNTEANU

In most business administration courses, cases could be succesfully used as a teaching tool. The major reason for this is that cases create opportunities to identify and solve organizational problems through use of decision making processes. Thus, by analyzing cases, searching solutions and presenting the results, students learn how to use effectively most of the tools, techniques, and concepts presented during courses. Cases usually involve situations of real companies. They can present an entire industry, a single organization, or a business unit of a large, diversified firm.

Basically, the case analysis method require a careful diagnosis of an organization's past and current conditions, both internal and external, so that appropriate decisions can be recommended. These decisions are intented not only to allow firm's survival in the long run, but also to develop and use competencies in order to create sustainable competitive advantages.

Instructors adopt different approaches in their use of the case method. Some require their students to use a specific analytical procedure; others provide less structure, expecting students to learn by developing their own unique method. Still other instructors believe that a moderately structured framework should be used to analyze a business situation and to make decision recommendations. The specific approach depends largely on the level of knowledge students posses and on type of course for which the case is used. For instance, high structured framework are recommended for freshman and sophomore levels, while the unstructured ones are appropriate for junior and senior levels. The same difference can be made among accounting, finance, marketing, and management focused cases.

Is the case method helpful?

The case method combines knowledge acquisition with significant student involvement. This method is based on principles elaborated by John Dewey: "Only by wrestling with the conditions of a problem at hand, seeking and finding their own way, students think creatively. If they cannot devise their own solutions and find their own way out, students will not learn, not even if they can recite correct answers and definitions with 100% accuracy."

The case method brings business reality into classroom. When developed and presented effectively, with rich and interesting details, cases keep conceptual discussions grounded in reality. Experience shows that simple fictional accounts of situations and collections of actual organizational data and articles from public sources are not as effective as are fully developed cases. A comprehensive case presents students with a partial clinical study of a real-life situation that faced practicing managers.

A case presented in narrative form provides motivation for involvement with the analysis of a specific situation. By framing alternative solutions and by confronting the complexity and ambiguity of the real business world, case analysis provide strong incentive for students involvement with a personal learning experience.

Some of the major potential consequences of using the case method are:

1. Case analysis require students to practice important managerial skills - diagnosing, making decisions, observing, listening, and persuading - while preparing for a case discussion.

2. Cases require students to relate analysis and action, to develop realistic and concrete actions despite the complexity and partial knowledge characterizing the situation being studied.

3. Students must confront the intractability of reality - complete with absence of needed information, and inconvenient imbalance between needs and available resources, and conflict among competing objectives.

4. Students develop a general managerial point of view - where responsibility is sensitive to action in a diverse environmental context.

As the list above suggests, the case method can help students develop their analytical and judgment skills. Case analysis also helps them learn how to ask the right questions - that is, the questions that drive to the core of the problems included within a case. Students aspiring to be managers can improve their ability to identify underlying problems, rather than focusing on superficial symptoms, through development of the skills required to ask probing with appropriate questions.

What to expect from in-class discussions?

Classroom discussions of cases differ significantly from lectures and ordinary seminars. The case method calls for instructors to guide discussions, encourage student participation, and solicit alternative views. When alternative views are not forthcoming, instructors should present one view so students can be challenged to criticize or to support it. Students benefit by having their view judged against those of their peers and by responding to challenges by other class members.

During case discussions, instructors listen, ask questions, and probe to extend the analysis of case issues. In the course of discussions, peers or instructor may challenge an individual's views and the validity of perspectives that have been expressed. These challenges are offered in a constructive manner; their intent is to help students develop their analytical and communication skills. At the same time, instructors encuorage students to be innovative and original in developing and presenting their ideas. Over the course of discussions, students can develop a more complex view of case, benefiting from the diverse inputs of their peers and instructor. Also, among other benefits, experience with multiple case discussions should help students increase their knowledge of the advantages and disadvantages of group decision-making processes.

Should students prepare themselves for case discussions?

If the students group is inexperienced with the case method, they need to alter their study habits. A lecture-oriented course may not require them to do intensive preparation for each class. In such a course, students have the lattitude to review lecture notes and work through assigned readings according to their own schedule; usually, this means hard work during the week before examination, only. In contrast, an assigned case requires

significant preparation before each class. Without it, students will be unable to contribute meaningfully to in-class discussions.

Preparation for case discussions consists in a set of steps that can help students develop familiarity with a case, identify problems, and propose actions that will increase the firm's chances for achieving strategic competitiveness. These steps are:

Step 1. Gaining familiarity.	a)	In general - determine who, what, how, where, and when.
	b)	In detail - identify the places, persons, activities, and contexts of the situation.
	c)	Recognize the degree of certainty/ uncertainty of acquired information.
Step 2. Recognizing Symptoms	a)	List all indicators (including stated "problems") that something is not as expected or as desired.
	b)	Ensure that symptoms are not assumed to be the problem (symptoms should lead to identification of the problem).
Step 3. Identifying Goals	a)	Identify critical statements by major parties (i.e., people, groups, work units, etc.).
	b)	List all goals of the major parties that exist or can be reasonably inferred.
Step 4. Conducting the Analysis	a)	Decide which ideas, models, and theories seem useful.
	b)	Apply these conceptual tools to the situation.
	c)	As new information is revealed, cycle back to substeps a and b.
Step 5. Making the Diagnosis	a)	Identify predicaments (goal inconsistencies).
	b)	Identify problems (discrepancies between goals and performances).
	c)	Prioritize predicaments/ problems regarding importance and timing.
Step 6. Doing the Action Planning	a)	Specify and prioritize the criteria used to choose action alternatives.
	b)	Discover or invent feasible action alternatives.
	c)	Examine the probable consequences of action alternatives.
	d)	Select a course of action.
	e)	Design and implement plan/schedule.
	f)	Create a plan for assessing the action to be implemented.

The first step calls for students to become familiar with the facts featured in the case and in the focal firm's situation. Thorough familiarization demands appreciation of the nuances as well as the major issues in the case. During this step it is also important that students evaluate information on a continuum of certainty. Information that is verifyable by several sources and judged along similar dimensions can be classified as a *fact*. Information representing someone's perceptual judgment of a particular situation is reffered to as an *inference*. Information gleaned from a situation that is not verifiable is classified as *speculation*. Finally, information that is independent of verifyable sources and arrises through individual or group discussion is an *assumption*.

Recognition of symptoms is the second step. A *symptom* is an indication that something is not as it should be. Usually, students are tempted to correct symptoms rather than searching for true problems. *True problems* are the conditions requiring solutions before an organization's or individual's performances can improve. Identifying and listing symptoms early in the case analysis process tends to reduce the temptation to label symptoms as problems.

The third step calls for identifying the goals of the organizations and people presented in a case. This step should be carefully made because students tend to infere their own objectives instead of considering organization's goals.

The fourth step is concerned with acquiring a systematic understanding of the situation. Experience shows that familiarity with a case's facts is a necessary, but insufficient step in developing effective solutions. In fact, a less thorough analysis tipically results in an emphasis on symptoms, rather than problems and their causes. To analyze a case effectively, students should be skeptical of quick or easy approaches and answers. A systematic analysis helps students to understand a situation and determine what can work and probably what will not work.

The fifth step - diagnosis - is the process of identifying and clarifying the roots of the problems by comparing goals to facts. In this step, it is useful to search for predicaments. *Predicaments* are situations in which goals do not fit with known facts. Effective

diagnosis requires students to delineate problems affecting longer term performane from those requiring immediate handling.

The final step - action planning - is the process of identifying appropriate alternative actions. It consists in selecting the criteria used to evaluate the identified alternatives, select a course of action, and specify an implementation plan.

Considering all these ideas, it can be arguet that students' preparation is critical to succesful use of the case method. Without careful study and analysis, students will lack the insights required to fully participate in discussions.

Bibliography:

1. Christensen, C., *Teaching and the Case Method*, Harvard Business Publishing Division, Boston, 1989.

2. Lundberg, C.C., *Introduction to the Case Method*, in C.M. Vince (ed.), Mastering Management Education, Sage, Newbury Park, California, 1993.

3. Lundberg, C.C. and C. Enz, *A Framework for Student Case Preparation*, Case Research Journal, 13/1993.

4. Soltis, J., *John Dewey*, in L.E. Deighton (ed.), Encyclopedia of Education, Macmillan and Free Press, New York, 1971.

INFLAŢIA - CONCEPT ŞI FORME DE MANIFESTARE

Magdalena GHIŞOIU

Inflaţia ca dezechilibru major al economiei, poate fi asemănată cu un virus care îmbolnăveşte, macină şi slăbeşte tot mai mult sistemul economic. De aceea, fenomenul inflationist stă în atenţia atăt a teoreticienilor cât şi a practicienilor, în special începând cu a doua jumătate a secolului nostru, de când manifestările sale sunt mai pregnante.

Considerat ca un proces de creştere cumulativă a preţurilor, inflaţia, ca orice alt fenomen are, pe de-o parte, un conţinut, o esenţa, iar pe de altă parte, o formă de manifestare. Esenţa inflaţiei constă în decalajul dintre masa monetară existentă în economie şi cantitatea de bunuri economice supuse tranzacţiilor. Forma de manifestare este creşterea continuă a preţurilor prin care inflaţia nu poate face altceva decât să sancţioneze insuficienţa producţiei.

Se consideră că o inflaţie de până la 5% are efecte benefice asupra economiei dacă este însoţită de o creştere a producţiei. O inflaţie prea scăzută, după parerea unor specialişti, ar fi dăunătoare, deoarece ar încuraja prea mult investiţiile, chiar şi pe cele puţin profitabile, consumul ar spori peste veniturile curente, iar preţul materiilor prime s-ar reduce.

O rată înaltă a inflatiei determină lucrătorii şi conducătorii întreprinderilor să lupte pentru menţinerea veniturilor reale prin majorarea salariilor nominale, în special. În final, are loc o nouă sporire a preţurilor, iar inflaţia se va ridica la cote tot mai înalte, autoîntreţinându-se şi descurajând investitorii care ar dori sa realizeze proiecte de mare anvergură.

La cote extrem de mari, inflaţia poate distruge sistemul monetar, iar producţia şi eficienţa economică vor avea o singură evoluţie, aceea de scădere. Romancierul Ernest Hemingway, exagerând faima proastă a inflaţiei, scria că primul panaceu pentru o naţiune condusă greşit este o inflaţie, iar al doilea este

războiul. Ambele sunt un refugiu al oportuniştilor politici şi economici.

Deşi abia după anii '70 inflaţia a cunoscut cote mai înalte, între state au existat diferenţe destul de sensibile, aşa cum se observă din tabelul de mai jos:

	Media ratelor anuale							
	1960 - 1972	1973 - 1990	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Spania	6,0	10,9	15,6	8,8	6,7	5,9	5,9	4,6
Italia	4,0	11,6	21,2	8,6	6,1	6,5	5,3	4,2
Germania	3,0	3,7	5,7	2,1	2,7	3,5	4,0	4,1
Anglia	4,5	9,4	18,0	6,1	9,5	5,9	3,7	1,6
SUA	2,8	6,1	13,5	3,5	5,4	4,2	3,0	3,0
Franţa	4,0	7,4	13,5	5,8	3,4	3,1	1,9	2,1
Olanda	4,7	4,4	6,5	2,3	2,4	3,9	3,2	2,6
Japonia	4,3	5,1	7,5	2,0	3,1	3,3	1,7	1,3

Sursa: INSEE: Raport sur les comptes de la Nateau (France)

În ţara noastră, evoluţia producţiei şi a indicelui preţurilor bunurilor de consum (ICP) a fost următoarea:

Evoluţia producţiei şi a preţurilor în anii 1990 - 1993

	1990	19911	11992	1993
PIB*	113,5	292,4	314,7	311,7
ICP*	105,1	288,4	896,7	3202,2

Deşi studiile întreprinse în legătură cu natura inflaţiei sunt numeroase considerăm că, în prezent, teoria cantitativă a monedei a devenit de mare actualitate şi veridicitate. Andersen Jordan din SUA a realizat o cercetare bazată pe metoda corelatiei de regresie dintre variaţiile PIB şi ale masei monetare, în perioada 1951-1968, din care au rezultat două concluzii importante şi anume: legătura dintre variaţiile masei monetare şi ale PIB sunt foarte strânse; miscarea masei monetare precede, cu aproximativ şase luni, pe aceea a PIB, exprimat în preţuri curente.

În lucrarea "Inflaţia şi sistemul monetar", carte apărută în 1968, în Franţa, în 1968 şi 1976, Milton Friedman arăta că: "Un

factor sau altul poate fi responsabil de inflaţie dacă antrenează o expansiune a masei monetare sensibil mai mare decât rata normală de creştere a producţiei". Tezele monetariste recente concluzionează că variaţiile masei monetare provoacă, pe termen scurt, modificări sensibile ale activităţii economice, iar mai târziu fluctuaţii ale nivelului preţului. Inflaţia este, deci, indusă de politici monetare expansioniste destinate relansării cererii globale. Mai exact, inflaţia apare atunci când creşterea masei băneşti este superioară sporului realizat în PIB, arătând faptul că economia nu se poate echilibra prin creşterea producţiei. Aceasta fiind inelastică, pe termen scurt, nu poate răspunde creşterii cererii, iar în final preţurile se vor ridica.

Din relaţia:

$$MV = P \cdot Y$$

unde M este masa monetară; V este viteza de circulaţie a banilor şi o considerăm constantă; P reprezintă preţurile, iar Y, veniturile (producţia.

Prin derivarea funcţiei vom obţine:

$$\frac{dM}{M} = \frac{dP}{P} + \frac{dY}{Y}$$

iar dacă notăm cu m = dM/M, cu p = dP/P şi cu y = dY/Y, obţinem următoarea relaţie:

$$m = p + y$$

Inflaţia poate fi oprită numai dacă masa monetară creşte în aceeaşi proporţie cu producţia: p = m - y = 0. Dacă luăm în considerare timpul, în evoluţia celor două variabile apar anumite decalaje. Astfel, pe baza unui studiu realizat pe exemplul economiei franceze, în perioada 1951-1970, rezultă că o modificare a masei monetare va antrena o schimbare în acelaşi sens a producţiei, cu un decalaj de şase luni, iar a preţurilor peste 15 luni.

Se ştie că un prim factor care determină inflatia este creşterea cererii agregate peste nivelul ofertei globale. Oferta fiind insuficient de elastică pentru a răspunde unei asemenea situaţii va determina apariţia unor tensiuni inflationiste în economie. Creşterea cererii globale poate fi determinată de următoarele situaţii: sporirea cheltuielilor publice sau agravarea deficitelor

bugetare; creşterea consumului menajelor pe baza economiilor sau a creditelor de consum; sporirea cererii private de investiţii; creşterea exporturilor datorate scăderii ratei de schimb valutar.

Cea mai evidentă contribuţie la creşterea preţurilor o au salariile, deoarece acestea nu se mai fixează pe baza raportului dintre cererea şi oferta de muncă.

În prezent, salariile sunt administrate, în special, de marile firme şi influenţate de politicile guvernelor şi de sindicatele lucrătorilor. În aceste condiţii, creşterea salariilor se produce în absenţa penuriei forţei de muncă şi a relaţiei cu rata de creştere a productivităţii muncii. Apare pericolul ca preturile să sporească sub o dublă presiune: aceea a întreprinderilor care doresc să-şi menţină profituri inalte, chiar în condiţiile creşterii cheltuielilor cu salariile şi aceea a managerilor care beneficiind de venituri mai mari îşi măresc cererea de bunuri. Din studiile efectuate pe baza unor date statistice rezultă că rata inflaţiei este apropiată diferenţei care apare între rata de creştere a salariilor şi a productivităţii muncii, aşa cum se observă din datele de mai jos.

Preţuri, productivitate, salarii în 1985 faţă de 1973 în Franţa:

1. Rata de creştere a salariilor	13,3
2. Rata de creştere a productivităţii muncii	3,3
3. Rata inflaţiei	10,1

O sporire a fluxului de devize poate mări lichidităţile din economie, ceea ce va produce automat creşterea preţurilor. Aceste fluxuri provin, de obicei, dintr-un excedent al balanţei de plăţi sau din miscarea caputalurilor, dacă apar diferenţe între rata dobănzilor pe pieţele financiare şi previziunile de reevaluare a monedei naţionale. De asemenea, o creştere bruscă a exporturilor poate mări veniturile şi cererea internă, ceea ce va conduce la inflaţie.

Acţiunea în forţă a sindicatelor care cer salarii sporite în anumite domenii în care producţia este inferioară cererii. O asemenea situaţie stimulează lucrătorii din celelalte branşe să ceară majorarea salariilor, cu influenţe negative asupra preţurilor.

Creşterea importanţei pieţelor de oligopol este un factor de escaladare a inflaţiei. Pe aceste pieţe, preturile sunt administrate de una sau câteva întreprinderi mari, în afara oricăror considerente legate de raportul dintre cerere şi ofertă.

Un studiu american asupra evoluţiei preţurilor arată că preţurile administrate au reprezentat 45% din indicele general al preţurilor, în perioada 1953-1958, şi acestea au cunoscut cea mai mare creştere comparativ cu sectoarele în care preţurile nu erau administrate.

Uneori, creşterea producţiei unei firme mari se realizează prin creşterea preţului datorită cheltuielilor mai mari cu investiţiile şi cu cercetările legate de produsul nou sau de îmbunătăţirea performanţelor produselor vechi, la care se adaugă costurile suplimentare cu reclama şi publicitatea.

Dacă cifra de afaceri nu sporeşte corespunzător, echilibrul se poate menţine numai prin creşterea preturilor. Prin urmare, în anumite condiţii, sporirea producţiei poate produce inflaţie.

Pe termen mijlociu, după părerea economiştilor Robert Boyer şi Jacques Mistral, inflaţia se datorează lipsei de mobilitate intersectorială a mâinii de lucru. O adaptare rapidă a forţei de muncă, în special, o deplasare a ei către ramurile purtătoare de progres tehnic, sau cu o productivitate ridicată, contribuie la scăderea nivelului preţurilor. Aceasta înseamnă că lupta sindicatelor şi a lucrătorilor pentru păstrarea locurilor de muncă şi a managerilor de a transfera orice creştere a costurilor asupra preţurilor are influenţe negative asupra preţurilor. Această teorie se îndepărtează de aceea a lui Phillips, deoarece nu recunoaşte legătura dintre şomaj şi nivelul salariilor. În modelul monetariştilor, variabila decisivă devine capacitatea de a realiza sporuri de productivitate rezultată din investiţii, ceea ce impune o adaptare a forţei de munca la o nouă structură a aparatului de producţie. Dacă această ajustare nu se produce are loc creşterea inflaţiei sau o scădere a rentabilităţii capitalului pentru a asigura mărirea salariilor.

Pe termen lung, la scară planetară, inflaţia are toate şansele să crească, deoarece se combină o populaţie tot mai numeroasă cu nevoi tot mai mari şi mai sofisticate, în condiţiile unor resurse în scădere.

ECONOMIA SERVICIILOR ŞI ECONOMIA REGIONALĂ

Grigore SILAŞI
Alexandru JIVAN

Sumar: Economia modernă de servicii îsi pune amprenta asupra dezvoltării regionale. Realitatea arată avantajul net al regiunilor dezvoltate şi concentrărilor urbane.

Abstract: Modern service economy shows the advantages of high developed regions and of urban concentrations of industries.

Cuvinte cheie: economia serviciilor, economie regională.

Keywords: service economy, economic regions.

Dezvoltarea serviciilor necesită fie programe speciale, fie un optim, constând în:

- economie complexă;
- modern structurată;
- suficient de concentrată regional.

Complexitatea economiei[1], ca opus al unilateralităţii, priveşte diversitatea - şi posibiliăţile de diversificare în continuare - a activităţilor, a ramurilor, sectoarelor economice.

Structura modernă priveşte stadiul de dezvoltare industrială şi ponderile în Produsul Intern Brut şi în ocupare a diverselor ramuri.

Ambele au în vedere cererea necesară serviciilor pentru a se rezolva şi un anumit potenţial, anumite rezerve ce fac necesară şi posibilă dezvoltarea tertiarului.

Concentrarea regională[2] priveşte mai strict eficienţa microeconomică şi globală care permite şi favorizează dezvoltarea serviciilor, a fiecărei afaceri luate în parte.

Asupra ei vom insista încă puţin în cele ce urmează, ea ţinând de economia anumitor regiuni, care, din punctul de vedere al economiei serviciilor poate fi avantajoasă.

Practica economică arată că serviciile se dezvoltă, în mod deosebit, în regiunile care, ele însele, în ansamblul lor, sunt - cel puţin din punct de vedere economic - cele mai dezvoltate, cele mai concentrate cu activităţi economice iar, în cadrul acestora, cel mai bine, chiar în aglomeraţiile urbane aparţinând eşaloanelor celor mai inalte ale ierarhiei urbane mondiale[3].

Avantajul microeconomic rezultă din acea împrejurare regională numită "economie de aglomeraţie" (aglomerare).

Economiile ce pot rezulta în urma aglomerărilor (sub aspect economic[4]) sunt, oarecum, de tipul economiilor de scară, dar de natură specifică.

Astfel, amplasarea serviciilor în cadrul unor pieţe favorabile (clientelă potenţială numeroasă), îndeosebi din mediul de afaceri, beneficiază de proximitatea între diverşii prestatori şi beneficiari (condiţie sine-qua-non în multe servicii). Aceşti beneficiari sunt, îndeosebi, întreprinderi din cadrul regiunilor şi, în primul rând, al centrelor urbane respective. Se aplică aici faptul, subliniat de noi cu altă ocazie[5], că serviciile, *ca şi industria*[6], se autoîntreţin, ele însele fiind mari consumatoare de servicii.

Astfel, firmele indistriale, comerciale, de servicii, din regiunile cele mai complexe, concentrate şi dezvoltate din punct de vedere economic, sunt mari consumatoare de servicii, în primul rând, pentru propriile servicii (interne firmelor respective) de înalt nivel: management, marketing, pregătire cadre, cercetare ştiinţifică, engineering, diferite servicii personale intelect-intensive, de specialitate, servicii financiare, informatice etc.

Din punct de vedere teoretic (al teoriei tradiţionale), proximitatea dintre purtătorii cererii şi ofertei se poate realiza oricând şi oriunde, prin mobilitatea factorilor - de astfel mare în servicii, în condiţiile ponderii hotărâtoare a factorului uman şi ştiind că tehnica (dotările) aferente serviciilor este departe de volumul de instalaţii şi utilaje necesare industriei, de exemplu.

Cu toate aceste avantaje ale proliferării serviciilor peste tot, realitatea arată avantajul regiunilor dezvoltate, concentrate, mobilitatea fiind cel mai adesea limitată la bazinele regionale ale ocupării. Însăşi reproducerea factorului uman depinde de modul

în care ele (bazinele de ocupare) există în regiunea respectivă, sub aspect fizic şi intelectual condiţiile cele mai favorabile oferindu-le regiunilor concentrate şi în primul rând aglomerările urmabe.

Acestea sunt regiunile care sunt cele mai "pline", atât cu resurse umane şi mari prestatori, cât şi cu mari clienţi.

Economiile de aglomerare amintite constau în:

- economii legate de amplasamente (amplasare sau localizare);
- economii legate de cadrul urmanizat;

Amplasarea (localizarea) este avantajoasă pentru servicii prin externalităţile favorabile, inclusiv cele aferente utilităţilor şi altora proprii structurilor urbane - benefice pentru toţi agenţii economici cu activităţi având mare pondere de intelect - intensivitate.

Note:

1. Pentru primele două aspecte, a se vedea şi ideile şi argumentele din Al. Jivan, *Economia sectorului terţiar*, Editura Sedona, Timişoara, 1999.

2. Pentru acest al treilea aspect recomandăm şi tratarea din Jean Gadrey, *L'economie des services*, Paris, 1992.

3. Detalieri pe această tema mai apar şi în lucrările lui F. Moulaert.

4. Linia economică este cea avută aici în vedere, chiar dacă adunarea laolaltă a deosebit de multe activităţi economice - cu o linie subţire (şi menţinere) prin interdependenţe - (acesta este sensul pe care îl dăm termenului de *aglomerare*; "aglomeraţie" pare să aibă deja conotaţii peiorative, să releve în principal aspectele negative generate de procesul de aglomerare, efectele contrare eficienţei şi în dauna bunei functionalităţi - din cauza unor condiţii naturale, de exemplu, şi altele): în fondul său, economicul e interconectat în ansamblul uman, fiind greu de găsit cronologia determinismelor (acestea sunt cel mai adesea reciproce).

5. Al. Jivan, *Serviciile moderne - o provocare pentru teoria şi practica economică*, Ed. Mirton, Timişoara, 1996.

6. La rândul ei (şi îndeosebi, la vremea ei, în fazele decalajului industrial al Occidentului şi, în general, în cadrul proceselor de industrializare).

DIMENSIUNEA SOCIALĂ A ECHILIBRULUI ŞI STABILITĂŢII

Nicolae STOICA

Una din realităţile actuale ale ţărilor industrializate o reprezintă existenţa mecanismelor de asigurare a echilibrelor sociale. Preocuparea statului de a asigura un trai decent întregii populaţii prin creşterea economică dinamică, prin ocuparea deplină a muncii, precum şi prin redistribuirea unei părţi a bogăţiei naturale, în sprijinul celor defavorizaţi, sunt căi principale de realizare a echilibrului social şi a păcii sociale.

Nu se poate contesta faptul că societatea contemporană este stratificată şi polarizată. După unele statistici, circa o patrime din populaţie[1], în ţarile avansate, obţine venituri individuale insuficiente pentru asigurarea unei reale bunăstări, venituri care nu-i permit să prevină riscurile naturale şi sociale imanente vieţii şi muncii, boala bătrâneţea, accidentele, şomajul, inflaţia etc. De aceea, în multe ţări ale lumii, în special, în ţările avansate şi în unele cu dezvoltare medie, **societatea a preluat costurile disparităţii**. Filosofia care orientează poolitica guvernelor cu vocaţie socială este aceea că marginalizarea unei părţi a populaţiei este imanentă sistemului economico-social şi nu este imputabilă individului[2]. Ca atare, pentru realizarea unui echilibru social şi a unei păci sociale **este necesar un transfer de venituri** de la acea parte a societăţii cu venituri mari către acea parte a societăţii care realizează venituri mici. Există şi cercuri politice care privesc lucrurile prin prisma unei filosofii conservatoare, care impută indivizilor dificultătile sociale cu care aceştia se confruntă şi se opun redistribuirii de venituri în favoarea lor.

Experienţa arată că ignorarea disparităţilor, nealocarea de resurse pentru combaterea lor, produc **costuri mult mai mari**, traficului de stupefiante, sau extremismelor politice.

Există un consens larg că, în societatea contemporană statului îi revine un rol important în asigurarea echilibrului economic şi social. Indiferent de ponderea pe care o are în

domeniul proprietăţii şi activităţii economice directe, statul are un rol covârşitor în repartiţia produsului intern brut. Circa 50 la sută din PIB, în ţările industrializate, este repartizat de stat.

Politica socială nu se mărgineşte la redistribuirea bogăţiei, devenită funcţie legitimă a statului şi nu se adresează doar păturilor celor mai defavorizate. Practic, **întreaga poipulaţie şi, mai ales, masa salarială, beneficiază de substanţiale avantaje ale acestei politici** în virtutea principiului redistribuirii, că cei care contribuie la creşterea avuţiei, a profitului, trebuie să beneficieze de aceste rezultate.

Trebuie menţionat că nivelul actual al politicii sociale a statelor dezvoltate este rezultatul unui îndelungat proces istoric, realizat sub influenţa unor mişcări şi ideologii diverse - de stânga, centru stânga, sindicate, partide sociale etc., cât şi de alte orientări, respectiv keynesiene, creştin democrate etc.[3].

O politică socială de mare interes a fost practicată în perioada postbelică de ţările Occidentale. În Germania, ea a reprezentat o componentă a modelului economico-social cunoscut sub denumirea de "**economie socială de piaţă**" (Soziale Mark Wirtschaft)[4].

Cancelarul german Helmut Kohl consideră această cale de dezvoltare, existentă în forme comparabile şi în Suedia, Olanda, Franţa, superioară capitalismului şi socialismului, deoarece a asigurat **solidaritatea** cu cei slabi pe baza unei **economii eficiente**, performanţă pe care cele două sisteme nu au atins-o[5].

Îmbinarea solidarităţii sociale cu eficienţa economică a asigurat progresul economic şi stabilitatea socială în Germania şi alte ţări. Unul din aspectele cele mai importante ale stabilităţii şi drepturilor sociale, ignorat de guvernanţi în ţara noastră, este **asigurarea locurilor de muncă.** Ocuparea cât mai deplină a muncii este un obiectiv strategic principal al oricărui program guvernamental de dezvoltare cu o economie de piaţă şi cu democraţie avansată.

"**Cea mai mare nedreptate socială este aceea când oamenii dornici să muncească nu găsesc un loc de muncă**" (subl.ns.)[6].

Între pârghiile cele mai importante ale realizării politicii sociale este salariul social. Salariul social, respectiv venitul complementar obţinut de salariaţi în funcţie de nevoile lor şi ale familiilor lor, are în componenţa sa: alocaţii familiale regulate şi

ocazionale, plata concediilor, venituri în cadrul sistemului de securitate socială şi altele. Ponderea veniturilor, pornind din asigurările sociale, depăşeşte în ţările sociale 25 - 30% din totalul veniturilor salariale. În SUA, ponderea este mai redusă datorită faptului că salariile directe sunt mai mari decât în alte ţări. Accentul pus în SUA pe veniturile directe şi nu pe asigurări sociale decurge şi din o anumită filosofie socială. Unii autori din SUA, dar şi din unele ţări vest-europene, susţin teza efectului pervers al sistemului social oferit de stat. Astfel, Charles Murray, în cartea intitulată "Lasing Ground (1944), pronunţându-se impotriva politicii de asistenţă socială a Statului scria: "Am incercat să oferim mai mult săracilor şi am produs, în schimb, mai mulţi săraci. Am încercat să eliminăm barierele care impiedică scăparea din sărăcie şi am construit, în schimb, o capcană". În acelaşi sens se pronunţa şi cunoscutul om de ştiinţă Jay W. Forrester, precum şi Nathan Glazer. Acesta din urmă, în lucrarea "The Limits of Social Policy (1971), scria: "Eforturile noastre de a combate suferinţa sporesc ele însele suferinţa". Autorii menţionaţi acceptă asistenţa socială bazată pe cotizaţii, precum şi pe cea a organizaţiilor filantropice particulare, dar sunt împotriva asistenţei sociale acordate de stat, susţinând că aceasta influenţează pe cei care ar putea lucra pentru un salar mai mic să nu mai lucreze şi să prefere ajutorul pecuniar acordat şomerilor. În America sunt, însă, şi autori care agrează sprijinul statului pentru anumite categorii de asistenţa socială, în special, pentru învăţământ şi sănătate "pentru ca toţi cetăţenii să fie capabili să participe în cadrul pieţei forţei de muncă şi să se autoîntreţină". De asemenea, sunt şi personalităţi care se pronunţă în favoarea asistenţei de stat, în general. Economistul Karl Polanyi, în The Great Transformation (1944) apără politica de asistenţa socială a statului, arătând că ea a frânat piaţa liberă a forţei de muncă şi a ameliorat efectele ei asupra celor mai sărace pături ale societăţii, contribuind prin suplimentarea salariilor mici la pacea socială[7].

În afară de posibilitatea **generării efectului pervers**, asigurarea socială de stat mai este criticată azi şi datorită **dimensiunilor sale prea mari**. Din punct de vedere al amploarei cheltuielilor publice, sunt considerate de talie mare - cele care alocă în acest scop peste 50% din PIB, de talie mijlocie - cele care alocă între 40 şi 50% şi de talie mică - cele care alocă sub 40%.

Sund dezbateri în cercurile ştiinţifice precum şi în cele politice în legătură cu necesitatea trecerii de la un stat de talie mare la un stat de talie mijlocie sau mică[8]. Nu este vorba de a reveni la optica asupra statului minimal, existentă în secolul trecut, care însemna limitarea statului la atribuţii de apărare naţională, poliţie şi administraţie. Participarea statului la viaţă economică din ţările industrializate era minimă, iar cheltuielile publice derulate de stat reprezentau, în 1870, circa 8,3% din PIB. Dacă spre sfârşitul secolului trecut societatea occidentală era abia la începuturile unui sistem de securitate socială, astăzi, protecţia socială s-a generalizat acoperind în unele ţări întreaga populaţie, asigurările sociale oferă un larg sistem complimentar de resurse pentru populaţie. Evident, nu se pune problema revenirii la ceea ce a fost, ci de a asigura **realizarea obiectivelor sociale cu cheltuieli publice mai reduse.**

Analizele arată că optimizarea raportului dintre resursele destinate cheltuielilor publice şi cele destinate investiţiilor contribuie la dezvoltarea mai dinamică a societăţii şi, implicit, la creşterea bunăstării.

Conform statisticilor, ţări ca Japonia, Elveţia, Statele Unite ş.a. care au alocat pentru cheltuieli publice sub 40% din PIB, au avut o rată a creşterii economice superioară celor care au alocat o pondere mai mare. Susţinerea unui amplu edificiu de asigurări sociale, ca şi dezvoltarea societăţii, în general, presupune o economie prosperă. Dinamismul economiei este legat de investiţii. Cu cât rata investiţiilor în PIB este mai mare, cu atât rata creşterii economice este mai ridicată. Toate ţările industrializate alocă circa 20 - 21% din PIB pentru formarea capitalului fix. **Noile state industrializate, care alocă cca. 31%** (în 1990)[9], **au ritmurile cele mai înalte de creştere economică - circa 6% anual, faţă de circa 3% ţările industrializate.** Ţările în tranziţie la economia de piaţă sunt confruntate cu serioase probleme ridicate de reforma economică.

În ţara noastră, reducerea la jumătate, faţă de '89, a produsului intern brut, precum şi grevarea acestuia de serviciul datoriei externe, care se ridică în ultimii ani la aproape 3 mld. $ anual, complică foarte serios problemele sociale şi afectează considerabil nivelul de trai al populaţiei. Împrumuturile externe au permis susţinerea unor domenii vitale - învăţământul şi

sănătatea publică, dar fără un program responsabil de dezvoltare a economiei naţionale de investiţii, însăşi resorturile vitale ale existenţei poporului român sunt afectate. Natalitatea în ţara noastră este cea mai scăzută din Europa, rata mortalităţii cea mai ridicată, iar indicatorul creşterii populatiei este negativ; anual populaţia României descreşte.

Reforma economică se desfăşoară defectuos, privatizarea a fost înţeleasă ca o înstrăinare a avuţiei naţionale către patroni străini, pe motiv că, lipseşte capitalul autohton (legislaţia favorizează investitorul străin faţă de cel autohton). În consecinţă, după cum s-a declarat de conducerea altor ţări, coloana vertebrală a economiei româneşti va fi constituită din întreprinderile mici şi mijlocii. Marile întreprinderi care dau tonul în economie, în toate ţările lumii, vor aparţine capitaliştilor străini.

Pe aceste baze, este evident că reforma nu-şi poate atinge ţelurile, economia nu poate demonstra susţinerea unor domenii vitale ale societăţii: învăţământ, sănătate şi altele.

Stabilitatea socială şi naţională este menţinută prin paleative.

Elaborarea unei strategii ştiinţifice a reformei, în care accentul să cadă pe creşterea economică, prin stimularea factorilor naţionali de producţie pentru creşterea produsului national este singura cale judicioasă de urmat.

Corecturi sunt de făcut şi în ce priveşte sistemul asigurărilor sociale care trebuie să promită alimentarea normală a bugetului de asigurări sociale. Referitor la sistemul de pensii, acesta se bazează pe principiul compensării între **generaţii**, respectiv **persoanele active finanţează pensiile curente ale celor care s-au retras din activitate, datorită vârstei sau altor cauze legale.** În acest sens, există o corelaţie între mărimea veniturilor populaţiei active şi nivelul pensiilor, deoarece din **salarii mici nu se pot obţine pensii mari.**

În afară de **nivelul veniturilor** celor care contribuie la pensii, fondul de pensii depinde şi de **numărul** acestora, de **numărul salariaţilor**. După 1989, **numărul salariatilor** s-a redus cu peste două milioane. La un anumit volum al fondului de pensii **mărimea pensiei depinde şi de numărul pensionarilor**, ori acesta a crescut după '89 cu peste un milion, în special, ca urmare a pensionărilor anticipate. Astfel, dacă la începutul

perioadei de tranziţie, **la zece salariaţi reveneau trei pensionari, în prezent revin şapte pensionari şi someri.** Ca urmare a acestor cauze "prestaţiile de asigurări sociale şi, în general, prestaţiile de protecţie socială nu sunt la nivelul unui trai decent[10].

Reducerea cu peste două milioane a personalului care a lucrat în industrie, construcţii şi alte domenii, muncitori şi tehnicieni calificaţi, pe lângă suferinţele pe plan personal, acestea reprezintă o mare pierdere pentru societatea românească prin reducerea potenţialului productiv al ţării, scăderea nivelului de trai, diminuarea ponderii ţării noastre în ierarhia economică a lumii.

Răspunderea instituţiilor de conducere a ţării este deosebit de mare pentru drama milioanelor de oameni concediaţi şi decăderea potenţialului productiv al naţiunii.

În orice societate, în orice ţară, programul economic şi echilibrul social depind de buna utilizare a muncii, de gradul de angrenare în activitate a populaţiei. La fel, redresarea economiei noastre naţionale depinde de oprirea închiderii fabricilor şi uzinelor, oprirea înstrăinării lor în masă, în favoarea capitalului străin şi stoparea concedierilor.

Stâlpii de rezistenţă ai economiei noastre naţionale sunt, ca pretutindeni în lume, munca şi capitalul naţional. Dezvoltarea ţării depinde de dezvoltarea prioritară a capitalului autohton şi a muncii naţionale. Capitalul străin, în special, cel de investiţie, este benefic în măsura în care nu se substituie celui naţional şi nu-l subordonează preluând şi controlând domeniile vitale ale economiei naţionale.

Strategia dezvoltării ţării nu trebuie concepută în exterior. Se impune deci, o reformă în interesul naţional, bazată pe forţele vitale ale ţării care să conducă la o puternică creştere a economiei şi ameliorarea bunăstării populaţiei.

Note:

1. Jos Jonckers, *L'avenir de l'aide au développment ou la nécessite de nouveaux compromis*, Le Courrier n°. 158, 1996, p.66.

2. Ibidem.

3. "Spre sfârşitul secolului al XX-lea economiştii clasici au suferit asaltul gânditorilor marxişti şi socialişti. Redistribuirea a devenit o funcţie legitimă a statului de la care s-a cerut transferul bogaţiilor de la cei mai bogaţi spre ceilalţi ... Un prim impuls viguros a fost dat cheltuielilor publice de primul război mondial ... Dupa 1945, mai ales, între 1960 şi

1980 politicile de expansiune deliberate a cheltuielilor au suscitat un entuziasm fără precedent. La aceasta au contribuit, ideile keynesiene, sfidarea socialistă şi teoria binelui public şi externalităţii. Vezi studiul: *La reforme de l'Etat dans les pays industrialises*, de Vito Tanzi et Ludger Schuknecht din Revista Finances et Développement sept. 1996, p.2.

4.

5. Helmut Kohl, *Deciziile guvernului federal cu privire la dezvoltare şi la locurile de muncă din Germania*, rev. Deutschland, nr. 3, iunie, 1996, p.3.

6. Idem.

7. Cu privire la Asistenţa socială în America a se vedea şi studiile apărute în revista Sinteza nr. 83/1990, p.34-53: *Limitele politicii sociale* de Nathan Glazer; *În căutarea fericii* de Charles Murray; *O contestare a criticilor la adresa asistenţei sociale* de Albert O. Hirschman.

8. Vito Tanzi et Ludger Schuknecht, *La réforme de l'Etat dans les pays industrialises*, Finances et Développement, septembrie, 1996, p.3.

9. Idem, p.4.

10. Alexandru Athanasiu (fost ministru al muncii şi protecţiei sociale), interviu acordat ziarului "Adevărul", 26 iunie 1997, p.3.

ÎNDEMNIZAŢIA DE ŞOMAJ - CARACTERISTICI ACTUALE PE PLAN MONDIAL

Gabriela BODEA

ABSTRACT: Unemployment payment - international actual main aspects. The basis of unemployment payments are to be found in special and distinct elements for each country, based on the three obiectives of the social security system: financial security, human solidarity and especially economic efficiecy. During the last years, it was proved that the revision of the unemployment payment system is even more actual due to the multiple realities on the international labour market.

O îndemnizaţie de şomaj relevă acţiunea asupra populaţiei active, în sens larg, a două elemente:

- faptul ca finalitatea - mai întâi - a îndemnizaţiei este de a reduce costul social al şomajului;
- faptul că modul de îndemnizaţie are consecinţe asuprta cuantumului ei.

Cu toate diferenţele instituţionale înregistrate pe plan mondial, se pot distinge principii comune de acordare a îndemnizaţiei de şomaj, în diverse sisteme din ţările O.C.D.E. Ele sunt, însă, în majoritatea cazurilor, rezultat al unor îndelungate evoluţii şi experienţa istorico-politice, sociale şi economice.

Fundamentele îndemnizaţiei de şomaj se regăsesc în elemente distincte, relevând aspecte generale esenţiale, întrucât orice sistem de protecţie socială are cel puţin trei obiective:

1) securitatea: rolul său este de acoperi, din punct de vedere financiar, o mare parte din riscurile existente pentru individul şomer;
2) solidaritatea: vizează asigurarea aplicării unui mai bun sistem de justiţie socială, precum şi echitatea în repartiţia veniturilor (care - remarcăm noi - nu se va realiza decât teoretic, datorită faptului că termenul "echitate" nu are acelaşi înţeles pentru toţi);

3) eficienţa economică: încearcă promovarea unei mai bune funcţionări a pieţei muncii, în strânsă legătură cu a celorlalte pieţe.

În opinia noastră, obiectivele enumerate ar trebui, de fapt, ierarhizate: securitatea ne apare, în principiu, primordială, în timp ce solidaritatea şi eficienţa decurg din constrângeri mai mult sau mai puţin generalizate pe plan economico-social. În plus, cele trei obiective nu sunt totdeauna compatibile; dovada o face faptul că, deseori, solidaritatea (reprezentată din punct de vedere instituţional de sindicate) şi eficienţa (necesar a fi urmărită de patronate) intră în conflict.

Pentru toate sistemele de protecţie socială se disting, în general, două tipuri de logică:

a) cea a asigurării;
b) cea a asistenţei sociale.

Prima se referă la faptul că dreptul la îndemnizaţia de şomaj se acordă în funcţie de plata unor cotizaţii prealabile. Mai precis, noţiunii de asigurare, proprie acestui cadru al şomajului, îi sunt asociate trei caracteristici:

- depunerile personale sunt realizate pe baza drepturilor salariale obţinute;
- aceste drepturi rezultă ca urmare a traversării unor perioade diferite în timpul angajării muncitorului, traducându-se în vărsăminte (cotizaţii);
- cotizaţiile sunt proporţionale cu un salariu de referinţă, dar, în general, sunt limitate la o anumită cotă (procent) din acesta.

Cea de-a doua noţiune în discuţie - asistenţa - e mai puţin precisă, tocmai pentru că, e mai complexă - şi se explică raportându-se la asigurare şi la cuantumul ei, însă, ţinând cont de faptul că acesta este în funcţie de nivelul salariului şi nu poate depăsi un anumit nivel.

Comparativ cu alte ramuri ale sistemului de asigurare (de exemplu, faţă de asigurarea în cazul accidentelor rutiere), asigurarea de şomaj are cel puţin două elemente specifice:

- un caracter public - e o asigurare socială; faptul înseamnă că există organisme sociale - administrate de altele,

publice, la rândul lor conduse de Stat - care au în sarcină întregul sistem al asigurărilor de şomaj;

- e o activitate finanţată prin cotizaţii sociale sau impozite.

Întrebarea care se pune este: "De ce nu este luată în considerare existenţa unui sistem privat de asigurare în caz de şomaj?" Credem că la această întrebare s-ar putea răspunde prin două probleme:

a) pe de o parte, somajul e un risc, care trebuie sa comporte nu doar un interes privat;
b) pe de altă parte, asigurarea respectivă are alte obiective decât simpla acoperire a unui risc obişnuit.

Ca urmare, pentru ca o companie privată să-şi asigure riscurile legate de şomaj, ar trebui să îndeplinească un anumit număr de cerinţe, care, pe plan internaţional, îşi cer verificarea în realizări practice. Cerinţele respective au în vedere următoarele:

1) Compania de asigurări ar trebui să dispună, în primul rând, nu doar de un număr suficient de mare de angajaţi, ci de oameni care să-şi asume expunerea la diverse riscuri (deci să evite concentrarea excesivă a riscurilor asupra unui număr mic de persoane). Legea numerelor mari s-ar putea, astfel, explica, iar compania ar putea prevedea, cu un minim de precizie, îndemnizaţiile care ar trebui depuse în timpul anului.

2) Ar fi necesar ca pierderea suferită de individ, în cazul realizării riscului, să poată fi precis determinată şi exprimată din punct de vedere financiar. Aşa cum sunt de părere cei mai mulţi specialişti, pierderea locului de muncă nu poate fi compensată doar prin "câştigul" de timp liber (slabă consolare!); individul ar beneficia de acest "câştig" numai dacă ar avea şi alte surse de venit decât salariul pe care l-a pierdut, putând să-şi permită - în continuare - satisfacerea necesităţilor lui familiale.

3) Riscul moral are, de asemenea, propriile lui limite. În teoria economică, atunci când se vorbeşte despre el, autorii se referă la faptul că, o dată contractul de muncă semnat, riscul concedierii poate surveni şi ca urmare a "neglijenţei morale". Existenţa unei îndemnizaţii ar putea incita, uneori, indivizii să dorească a fi şomeri, pentru a avea siguranţa unui venit lunar, pe care, ca

angajaţi, poate nu erau capabili să-l păstreze în mod constant. Totuşi, acest tip de risc e, în cele mai multe cazuri, prea dificil de dovedit, pentru a fi asumat ca atare de către o companie privată, care n-ar putea controla - la fel ca o firmă de Stat - dedesubturile acestor procese.

4) Mobilul "selecţiei adverse": Uneori, asiguraţii ajung să cunoască, mai bine chiar decât firma de asigurări, probabilitatea expunerii lor la riscuri. Faptul are ca efect interesul stabilirii - de către companiile de asigurare - a categoriilor în care pot fi cuprinşi indivizii, asociindu-le o probabilitate de risc "**p**", în funcţie de care le vor fixa o primă de risc "**r**". Fie o persoană "**i**" şi probabilitatea sa de expunere la risc (pe care şomerul însuşi o consideră) "**Pi**". Presupunând că societatea de asigurare l-a clasat în categoria "**j**" (cu probabilitatea de risc "**Pj**", inferioară lui "**i**" (cum se întâmplă deseori, datorită supraevaluării persoanele a fostului angajat), inseamnă că **Pj** îi este inferioară lui **Pi**. Astfel, din start, şomerul va fi inclus intr-o categorie cu care el personal nu e de acord (deoarece indemnizatia primită ar fi mai mică decât cea pe care el o consideră potrivită) şi s-ar indrepta spre o firmă de asigurări concurentă, care să-i recâştige drepturile. Respectivul tip de "alegere", care ar crea dese neînţelegeri, se evită, însă, în cazul asigurării de Stat, care nu permite astfel de soluţii, ci presupune un "drum" clasic al şomerului.

Pe baza tuturor motivaţiilor anterioare, pe plan mondial s-a dedus, actualmente, că, deşi ar fi dorite avantajele aduse de implicarea în cazul şomerului a companiilor private de asigurări, importanţa trebuie acordată, însă, riscului particular.

Sistemele de asigurare în cazul şomajului îşi propun să opereze două tipuri de distribuiri:

a) una orizontală, prin includerea şomerilor în interiorul unor categorii active cuprinzând elemente comune mai multor indivizi, având un nivel convenabil al veniturilor;
b) una verticală, prin transferul unei părţi din cele mai ridicate venituri, spre categoriile mai modeste (dar aceasta ar însemna modificarea grilelor de salarizare, ceea ce nu ar admite muncitorii cu venituri mari).

Există mai multe forme în cadrul tipologiei sistemelor de îndemnizaţie pentru şomaj [2, p.38], corespunzătoare unor categorii particulare de state:

1) ţări care dispun de un regim unic de asigurare (cum sunt: Belgia, Canada, Italia, Japonia, S.U.A.);
2) ţări care au un regim unic de asigurare, dar, în interiorul lui, Statul îşi asumă direct sarcina finanţării îndemnizatiei respective, pe căi fiscale (de pildă: Australia, Noua Zeelandă);
3) ţări în care regimul este dual: există un regim de asigurări, dar şi unul separat de asistenţă complementară (de exemplu: Franţa, Germania, Olanda, Spania, Suedia, Regatul Unit al Marii Britanii).

Această diversitate, pur instituţională în cele mai multe cazuri, poate fi înşelătoare, pentru că sistemele nationale menţionate, diferite de fapt, sunt, astfel, introduse într-o clasificare uniformă, deşi fiecare are propriile particularităţi. De aceea, există şi o altă tipologie, mai interesantă, care ia naştere în funcţie de legăturile existente între sistemele de îndemnizaţie pentru şomaj, în ansamblul sistemelor de protecţie socială si pe baza inter-relaţiei cu politica de ocupare a forţei de muncă. Spre exemplu, legătura dintre îndemnizaţie şi protecţia socială, în general, este mai puternică în Marea Britanie - unde îndemnizaţia de somaj e o sarcină a "securităţii sociale" - faţă de Germania, Canada sau SUA [2, p.39].

Perioada actuală necesită - datorită realităţilor cu care ne confruntăm - revizuirea sistemului îndemnizaţiilor pentru şomaj, deoarece s-a constatat că, se impun două cerinţe:

- o mai bună articulare a sistemului în cauză cu restul elementelor aparţinând protecţiei sociale, pentru a face "front comun" impotriva riscurilor sărăciei;
- o mai bună coordonare a ansamblului politicilor de ocupare, în vederea participării sporite, active, la reinserţia şomerilor în noi locuri de muncă, precum şi la resorbţia şomajului.

În Franţa, UNEDIC (Union Internationale Interprofessionelle pour l'emploi dans l'industrie et le commerce) incearcă, de pildă, să reducă aspectele crizei, provocată de regimul asigurărilor în

caz de somaj, considerând că negocierile dintre sindicate - patronate pot găsi încă suficiente resurse pentru a acorda îndemnizaţia de şomaj unui număr relativ mare de solicitanţi. Totuşi, deficitul cumulat, atins de nivelul din 1993 al sumelor grevate de respectivele eforturi (prevăzute a fi cca. 38 mld. FF la sfârşitul lui 1993 şi cca. 62 mld. FF pentru 1994) [4, p.30], face ca Statul să-şi agraveze propriile dificultăţi financiare.

Într-o versiune franceză recentă (legiferare stabilită la 18 iulie 1992), modul de acordare a indemnizatiei de somaj a fost simplificat foarte mult, bazându-se, în general, pe alocaţia unică regresivă (compusa dintr-un procentaj raportat la salariul anterior sau la cel de referinţă - 40% - şi dintr-o parte fixă - 54,15 FF pe zi). Ea urma să funcţioneze, mai intâi, ca sumă determinată (ca minimum 57,4% din salariu) - şi apoi regresiv, scăzând la fiecare 4 luni de somaj (cu reduceri variind pe criterii de vârstă a beneficiarului şi de durata muncii) [4, p.30]. În plus, în Franţa se acordă alocaţia specifică de solidaritate, finanţată de Stat, care asigură un anumit venit la întreruperea plăţii altui tip de îndemnizatie (72,92 FF pe zi, iar pentru şomerii vârstnici 104,73 FF pe zi, sau în funcţie de resursele deţinute) [4, p.30].

În cazul tinerilor în căutarea primului loc de muncă, în urmă cu câţiva ani, a fost adoptat un sistem de pe urma căruia se putea beneficia de alocaţia de inserţie (allocation d'insertion), dar măsura a rămas în vigoare (pe timp de un an) doar pentru femeile care doresc sa presteze o activitate.

Există, în schimb, pentru incurajarea formării profesionale a şomerilor, două tipuri de "formule":

- alocaţia de formare-recalificare (pe diferite perioade) şi alocaţia specifică de conversie (pe 6 luni, la nivelul de 83% din nivelul salariului zilnic în primele 2 luni, scăzând apoi la 70% din acesta) [4, p.30].

Comparativ, putem adăuga faptul că, în Franţa, cotizaţiile pentru fondul de şomaj au crescut de la 0,26% din salariul brut (în 1967), la 5,7% (în 1993), din care 3,63% revin în sarcina patronatului, iar 2,07% în cea a salariaţilor [4, p.30].

Intervenţia Statului francez a fost însă, în ultimii ani, din ce în ce mai critică: impunând UNEDIC să plătească îndemnizaţiile de şomaj în cât mai multe cazuri (chiar dacă subiecţii nu erau vechi angajaţi) sau să-şi asume sarcina pre-pensionărilor. Statul

şi-a redus, totuşi, participarea la aceste cheltuieli (contribuţia sa la finanţarea directă a UNEDIC scăzând de la 35% în 1985 la 22% în 1993) [4, p.30].

Faţă de alte ţări, în aceeaşi perioadă, revista "Indicateurs economiques a court terme. Economies en transition." relevă, pentru România, faptul că, în 1995, de pildă situaţia indemnizaţiilor pentru şomaj a fost, în primele 8 luni ale anului amintit, următoarea [3, p.67]:

Tabelul nr. 1:
Nivelul îndemnizaţiilor primite de şomerii români (*), în anul 1995

Luna	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Îndemnizaţii	41,8	42,8	41,9	39,9	38,8	37,6	36,5	33,3

(*) Calculat de autor, pe baza datelor prezentate de sursă.
Sursa: Rev. Indicateurs économiques à court terme. Economies en transition. nr. 4/1995.

Observăm că, după datele oferite, din luna februarie 1995, când nivelul plăţii îndemnizaţiilkor de şomaj a fost de 42,8%, în luna august, el s-a redus la 33,3% - ceea ce reflectă situaţia dificilă a sistemului nostru de protecţie socială în domeniu.

Actualmente, în România, drepturile şomerilor sunt, în principal: primirea îndemnizaţiei de şomaj, păstrarea vechimii în muncă (fără obligaţia plăţii C.A.S.), menţinerea locuinţei (dacă ea n-a fost locuinţă de serviciu), dreptul la îndemnizaţia de asigurare socială în cazul pierderii capacităţii de muncă şi la pensie de invaliditate. Între ele, cel mai important este ajutorul de şomaj, primit timp de 270 zile, în următoarele modalităţi [1, p.47-48]

- 50% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul prevăzut de lege - pentru o vechime de până la 5 ani - dar nu mai puţin de 75% din salariul minim brut pe ţară, din care s-a scăzut impozitul aferent;
- 55% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul legal - pentru o vechime între 5 - 15 ani - dar nu mai puţin de 80% din salariul minim brut pe ţară, din care s-a scăzut impozitul corespunzător;

- 60% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul aferent - pentru o vechime mai mare de 15 ani - dar nu mai puţin de 85% din salariul minim brut pe ţară, din care s-a scăzut impozitul prevăzut de lege;
- 40% din venitul mediu lunar pe ultimele 12 luni, rămas după plata impozitului legal, dacă fostul angajat a desfăşurat activitate independentă, ca persoană fizică autorizată sau a fost membru al unei asociaţii familiale şi dacă a contribuit la fondul pentru plata ajutorului de şomaj o perioadă de 1 - 5 ani;
- 50% din acelaşi venit anterior, în aceleaşi condiţii precum cele anterioare, dacă perioada plăţilor la fondul ajutorului de şomaj a fost mai mare de 5 ani.

Concret, îndemnizatia de şomaj nu poate depăsi, la noi, o sumă reprezentând cuantumul a cel mult două salarii de bază mninime brute pe ţară, rămase după prelevarea impozitului prevăzut de lege.

Pe lângă îndemnizaţia de şomaj, legislaţia românească prevede, între altele, acordarea pentru şomeri a încă două tipuri de sume [1, p.18-19]:

1) ajutorul de integrare profesională - mai ales pentru absolvenţii de învăţământ, cu vârsta minimă de 18 ani, fără surse de venit, la nivelul a cel puţin jumătate din salariul de bază brut minim pe ţară - tineri care, 60 de zile după absolvire, n-au reuşit să se încadreze în muncă potrivit calificării lor;

2) alocaţia de sprijin, acordată după expirarea celor 270 zile ale ajutorului de somaj, cu condiţia ca: persoana în cauză să nu deţină, în familie, terenuri agricole de minim 20.000 m.p. în zone colinare şi de şes, sau 40.000 m.p. în zonele montane - sau individul să nu realizeze, împreună cu membrii familiei, un venit mediu lunar pe persoană, de cel puţin 60% din salariul de bază brut minim pe economie, din care s-a dedus impozitul legal.

Observăm, din cele anterioare, deosebiri multiple între tipurile de ajutoare acordate în privinţa somajului, existente actualmente în diverse state ale lumii. Diferenţierile respective constituie tot atâtea particularităţi, care separă elementele valabile astăzi în ţarile lumii, oferind, însă, totodată, noi perspective de procedură,

în vederea atenuării situaţiei economico-sociale a şomerilor pe plan mondial.

Bibliografie

1. Alexandru Athanasiu, Simona Marinescu, *Totul despre şomaj*, "Rentrop & Straton", Bucureşti, 1997;
2. Jérôme Gautié, *Les politiques de l'emploi*, Editura Vuibert, Paris, 1993;
3. "Indicateurs économiques à court terme. Economies en transition", nr.4/1995;
4. "Le Monde", 13 Juillet 1993.

RISCUL ÎN VIZIUNEA ŞCOLII CLASICE

Marcela-Cornelia DANU

Se vorbeşte tot mai mult despre risc; despre implicaţiile acestuia în viaţa economică şi socială contemporană; despre prevenirea, ameliorarea sau transferul acestuia; despre metoda şi mijloacele de evaluare şi control ale gestiunii riscului în economie şi în viaţa socială. Foarte puţin însă, sau aproape deloc, se vorbeşte despre izvoarele teoretice ale riscului.

Dorinţa de cunoaştere a riscului, a impactului pozitiv sau negativ al acestuia în viaţă economico-socială, modalităţile diferite de percepţie, au constituit preocupări ale economiştilor de-a lungul timpului. Metodele şi tehnicile specifice de analiză şi interpretare au fost diferite însă, în funcţie de potenţialul informaţional şi instrumentarul de determinare şi cuantificare existent.

Un loc aparte în fundamentarea teoriei riscului, îl ocupă şcoala clasică, aparte, în primul rând, prin momentul abordării acestei problematici (chiar dacă nu în mod explicit), şi, în al doilea rând, prin multitudinea aspectelor şi faţetelor riscului, indentificate în acele vremuri (multe dintre acestea preluate şi îmbogăţite cu tehnici şi metode moderne de evaluare şi poziţionare).

Percepţia, asumarea, evaluarea dimensiunilor riscului , nu au fost studiate în detaliu de primii mari economişti, considerat mai curând un produs al mediului cultural al timpului. Pentru înţelegerea corectă a implicaţiilor riscului în societatea secolului al XVIII-lea este necesară abordarea contextului economico-social. Recunoaşterea economiei ca ştiinţă socială specifică, în cadrul unui proces început prin definirea valorii de către Adam Smith, în anul 1776, a avut ca surse principale de inspiraţie şi referinţă, condiţiile culturale şi ştiinţifice din acea vreme. Procesul revoluţiei industriale, în curs de desfăsurare, descoperirile ştiinţifice ale

epocii şi, îndeosebi, teoria echilibrului a lui Newton, au constituit premise în înţelegere a riscului.

În economia clasică, s-a pornit de la echilibrul cererii şi al ofertei, de la asumarea certitudinii, unitatea de măsură a valorii fiind dată de preţul produselor schimbate. Conform viziunii clasice, cererea şi oferta se întâlneau într-un anumit punct de timp, sistemul economic fiind conceput ca "echilibru general" (newtonian), bazat pe ipoteza de certitudine. "Mâna invizibilă" descrisă de Adam Smith reglează acest echilibru şi conferă obiectivitate măsurării sociale prin valoare. Raţionamentele lui Smith au fost marcate de tranziţia de la sistemul economic agrar la cel industrial. Martor al revoluţiei industriale, Adam Smith a fost oponent al opiniilor fiziocratului F. Quesnay şi al expresiei "laissez-faire, laissez-passer", opoziţie concretizată în originea avuţiei naţiunilor; pentru Quesnay principala sursă a avuţiei în Franţa, derivă dintr-un sistem agricol dezvoltat, în timp ce pentru Smith preocupările vizau dezvoltarea activităţilor manufacturiere. Acestea reprezintă şi surse ale riscurilor, descrise de Adam Smith, ca "afaceri cu riscuri".

În "această afacere cu riscuri"[1], rolul întreprinzătorului în utilizarea corectă şi profitabilă a capitalului este pus în evidenţă de Adam Smith prin delimitarea proprietarului de capital, adică întreprinzătorul de "functionarii speciali"[2] (anticipând managerii). În opinia lui, aceştia din urmă "trebuie să dea ceva şi pentru profitul întreprinzătorului care îşi pune în joc capitalul"[3]. "Afacerea cu riscuri" implică "atât aprovizionarea cu materii prime şi mijloace de subzistenţă, munca adăugată la valoarea materiilor prime şi vânzarea produselor lor, cât şi schimbarea produselor fie cu bani, fie cu muncă, sau cu alte bunuri peste preţul materiilor prime şi al salariilor muncitorilor"[4]. Alături de permanenţa riscurilor în întreg procesul economic, Smith sugerează şi multitudinea, varietatea de riscuri ale afacerii. În cazul unei afaceri noi (de ex. exploatarea unei mine noi în Peru), se întrevede o dimensiune de proporţii a riscului, aidoma "unei loterii, în care lozurile câştigătoare, nu compensează lozurile albe, deşi mărimea unor lozuri tentează pe mulţi aventurieri ca să-şi arunce averile în asemenea riscante încercări"[5].

Pornind de la diviziunea muncii ca factor determinant de care depinde dezvoltarea avuţiei naţionale, Adam Smith sesizează

diferenţele dintre transportul marfurilor pe mare sau pe uscat; "transportul pe apă ca deschizător pentru orice fel de activitate a unei pieţe mai largi decât cea pe care o poate îngădui numai transportul pe uscat"[6] şi menţionează importanţa riscului asumat şi dimensiunea acestuia: "la aceleaşi cantităţi de mărfuri transportate pe apă, se adaugă numai întreţinerea a şase sau opt oameni şi uzajul corabiei de două sute de tone capacitate, plus preţul unui risc mai mare, sau diferenţa de asigurare între transportul pe uscat şi cel de pe apă"[7]. Se vorbeşte despre mărimea riscului, costurile implicate pentru acoperirea acestuia şi diferenţele rezultate din asigurarea pe uscat şi pe mare. O idee asemănătoare apare şi în "Tratat de economie politică" a lui J.B. Say, în legătură cu mijloacele necesare transportului mărfurilor, măsura riscurilor pe care le antrenează transportul, cheltuielile aferente, uzanţele, legile, persoanele implicate etc. Riscul de deplasare este invocat de Say, cu prilejul tranzacţiilor comerciale dintre două state. El spune: "Nu este necesar pentru operaţiuni comerciale, de a compara valoarea mărfurilor şi metalelor în două climate îndepărtate, ci este suficient să fie cunoscut raportul lor cu alte mărfuri în fiecare climat. Un negustor trimite în China o jumatate de uncie de bani. Ceea ce-l interesează, nu este că această jumătate valorează mai mult sau mai puţin ca în Europa, ci, că, în aceasta cumpără la Canton o livră de ceai de o anumită calitate, care raportată la Europa se vinde cu o uncie si jumătate de bani"[8]. Say arată că negustorul îşi estimează câştigul la o uncie de bani, din care scade cheltuielile şi riscurile de deplasare.

Alături de riscurile inerente de transportului, J.B.Say indică şi prezenţa riscurilor pe care le implică contrabanda negustorilor, în cazul în care mărfurile sunt prohibite.

Un loc important în analizele efectuate de economiştii clasici, l-a ocupat, intreprinzătorul, prin poziţia şi rolul său în întreprinderea capitalistă. Dacă la Adam Smit, capitalul acumulat în mâinile particularilor, va fi gestionat de "oameni harnici în scopul de a realiza profit"[9], David Ricardo aduce în lumină o faţetă puţin diferită a rolului întreprinzătorului. În acest sens, îl citează pe unul dintre guvernatorii băncii, care pretinde, "o compensaţie justă pentru munca, riscul şi pierderile reale precum şi pentru marea responsabilitate care se leagă de această funcţiune"[10]. J.B. Say acordă o atenţie deosebită întreprinzătorului, datorită rolului

major al acestuia în funcţionarea economiei de piaţă. În viziunea lui, capacitatea de organizare a producţiei, mobilizarea capitalurilor, anticiparea fenomenelor de piaţă, sunt recompensate corespunzător talentului şi riscului asumat de către întreprinzător.

Abordând problematica repartiţiei şi delimitând structura de clasă a societăţii burgheze, autorul Avuţiei Naţiunilor leagă obţinerea celor trei venituri principale (salariul, profitul şi renta) de existenţa anumitor riscuri. Oprindu-se la profiturile capitalului, Adam Smith face uz de expresii ca - "şansă bună sau rea", evidenţiind directa proporţionalitate între profit şi variaţia preţului mărfurilor cu care o persoană "exercită un anumit comerţ"[12], acea şansă sau situaţie favorabila sau nefavorabilă, contribuind sau dimpotrivă la realizarea obiectivului propus. Ca urmare, condiţia de certitudine, incertitudine sau risc şi rolul întreprinzătorului în luarea unei decizii corespunzătoare s-a impus în functionarea eficientă a întreprinderii capitaliste a secolului al XVIII-lea.

În ceea ce priveşte salariul, acesta "variază după probabilitatea sau improbabilitatea succesului întreprinderii"[13]. Trebuie remarcat, în primul rând, că Smith, adept al liberei concurenţe pe piaţa muncii, considera posibilă punerea în corelaţie a mărimii salariului şi profitului, făcând abstracţie de contradicţia muncitori-burghezie şi mai departe, muncă-capital.

În al doilea rând, se observă că dependenţa mărime-rezultate, privită prin prisma analizei riscului, anticipează elementele de bază în construirea modernă a teoriei riscului - mărimea riscului în funcţie de probabilitatea de apariţie a consecinţelor şi mai departe de valoarea sperată a rezultatelor.

Riscul este prezent şi în legătură cu analiza rentei pământului. Smith specifică o diferenţa între dimensiunea riscului pe care-l implică cultivarea terenului cu pomi fructiferi, zarzavat sau hamei şi a celui cultivat cu cereale, evident în favoarea celui din urmă caz. Se realizează chiar o corespondenţă între nivelul profitului obţinut şi mărimea riscului implicat.

Majoritatea marilor economişti clasici, de la Adam Smith până la J.S. Mill, au afectat o parte considerabilă în lucrările lor, noţiunilor de muncă productivă şi valoare, inclusiv activităţilor nemonetizate. Noţiunea de valoare propusă de Smith, deriva

dintr-un sistem de măsurare bazat pe un preţ de piaţă, rezultat al interacţiunii cerere-ofertă. Ajungând la "preţul real şi pretul nominal al mărfurilor sau preţul lor în muncă şi pretul lor în bani"[14], relatarea fluctuaţiilor "întâmplătoare"[15] ale preţului de piaţă al lingourilor de aur şi argint include şi anticiparea într-un anume fel a problematicii riscului de ţară. Smith spune că: "negustorii importatori ... când importă prea multe lingouri faţă cu cererea, în loc sa se expună riscului şi dificultătilor unui nou export, admit mai curând să vândă o parte din ele, cu ceva mai puţin decât preţul obişnuit sau mijlociu"[16]; deci, valoarea riscului asumat la export depăşeşte valoarea obţinută prin vânzarea la un preţ mai mic decât cel real, preferată fiind cea din urmă situaţie. Favorabil ar fi, după opinia lui, ca oferta în acest caz să fie mai mică decât cererea pentru ca preţul obţinut să fie mai mare.

În acelaşi context, autorul Avuţiei Naţiunilor, excluzând "variaţiile întâmplătoare" ale nivelului ofertei de lingouri (ofertă care include şi un grad de risc, functie de mărimea acesteia), conchide: "ferma şi constanta superioritate sau inferioritate a pretului este efectul unei anumite calităţi în starea monedei"[17], punând, deci, în relaţie de corespondenţă constanţa şi fermitatea efectului de constanţă şi fermitatea cauzei. Chiar dacă aluzia la riscul existent nu transpare în mod explicit, sintagma cauză-efect este pusă sub semnul riscului.

În viziunea lui Say, riscul de ţară este anticipat prin "riscurile pe care le implica natura guvernării şi incertitudinea resurselor"[18], afirmând că, "buna administrare a ţării unde locuieşte debitorul, diminuează riscurile creditorilor şi în consecinţă, prima de asigurare pe care el este obligat sa o gestioneze pentru acoperirea riscurilor"[19]. Pentru a sublinia aceste idei, Say face chiar apel la Istoria Filosofică a lui Raynal, descriind ca "înţeleaptă" legea din India, astfel, "ea dă creditorului, dreptul de a declara insolvabil debitorul său şi de a-l reţine la el, de a-l face să muncească în folosul lui"[20]. Însă, Say menţionează în continuare: "mijloacele utilizate de autorităţile publice contra oamenilor care nu-şi achită datoriile, sunt ineficiente, peste tot acolo unde, favoritismul este mai important decât legea"[21]. Într-o manieră diferită, pornind de la necesitatea eficientizării comerţului exterior, Adam Smith, prefigurează o ierarhizare a riscului de ţară, specificând diferenţierea gradului de risc, în funcţie de statul cu care are lor

relatia comercială. Corespondenţa risc-profit este de directă proporţionalitate, dar nu în aceleaşi limite.

În ceea ce priveşte circulaţia monedei, evaluarea riscului aferent şi măsurarea acestuia au constituit preocupări ale economistului David Ricardo. Moneda excesivă în circulaţie va determina, în viziunea lui Ricardo, un curs de schimb nefavorabil, valoarea aurului în lingou "va urca în mică măsură peste preţul monetăriei, din cauza permisiunii legale de a se exporta lingouri, şi fiind nelegal a se exporta moneda metalică, diferenţa va ajunge eproximativ egală cu compensarea justa a riscului"[22]. Aidoma lui Smith, D. Ricardo evidenţiază şi înţelesul notiunilor de siguranţă, asigurare, teamă, incertitudine. Referindu-se la exportul lingourilor de argint, Ricardo sesizează că, trebuie luate în considerare cheltuielile şi riscul aferent.

Într-un mod implicit, acelaşi autor evaluează riscul operaţiunii de export al lingorilor: "limita până la care poate să scadă cursul schimbului este determinată de preţul de transport al lingoului, împreună cu un profit corespunzător cu riscul la care este supus transportul acestei monede metalice"[23]. Recurgând la principiul comparabilităţii, Ricardo îşi pune la un monent dat întrebarea: "cine ar trimite cu osteneală şi risc guinee pe continent pentru a fi vândute la valoarea lor ca lingou, cât timp valoarea lingoului ar continua sa fie aici, aceeaşi ca şi înainte, şi, prin urmare, tot atât de mare ca şi în străinătate?"[24].

Un loc aparte în analiza riscurilor îl ocupă riscul capitalului împrumutat. În acest context, cercetând valoarea de schimb a mărfurilor şi pornind de la "venitul scos din capital de către persoana care nu îl întrebuinţează ea însăsi ci îl dă cu împrumut alteia"[25], Adam Smith, remarca, din nou, rolul întreprinzătorului care întrebuinţează capitalul împrumutat, şi "osteneala de a întrebuinţa capitalul"[26]. Mărimea şi variaţia dobânzii au ocupat un loc special în analiza făcută de Smith despre "profilurile capitalului". Din această perspectivă, se abordează în primul rând, problematica siguranţei, stabilităţii, certitudinii, în ceea ce priveşte capitalul marilor proprietari şi nesiguranţa sau incertitrudinea care planează asupra micilor proprietari, adesea uzurpaţi, sub pretextul "dreptăţii de capital propriu"[27].

În al doilea rând, este atribuit un loc special dobânzii, aceasta fiind proporţională "nu numai cu serviciul pe care aceşti bani îl

pot face, dar şi cu riscul şi pericolul de a încălca legea"[28]. Adam Smith vizează şi un risc de natură morală, în care sunt implicaţi atât împrumutătorul cât şi împrumutatul: "riscul este la capitalul celui împrumutat care s-ar putea spune că îl asigură pe împrumutător, iar 4 sau 5% pentru cele mai multe operaţii comerciale pot constitui în acelaşi timp un profit suficient, pentru riscul acestei asigurări, şi o răsplată suficientă pentru osteneala de a plasa capitalul"[29]. Potrivit afirmaţiilor lui Smith, estimarea unui raport de 1/2 între dobânda obişnuită a pieţii şi profitul net şi o dobândă de 4 sau 5% în condiţiile în care profitul net este de 8 sau 10%, ar fi suficientă pentru acoperirea riscului existent la capitalul debitorului. Se vorbeşte deci, despre acoperirea riscului, în anumite condiţii, şi despre cuantumul asigurării.

Pornind de la capitalul de împrumut, ca formă distinctă a capitalului, Smith se opreşte asupra creditului, evidenţiind că mişcarea capitalului de împrumut nu este ruptă de mişcarea capitalului real, că "valoarea capitalului de împrumut dă un plus, tocmai pentru că este investită de debitor într-o întreprindere sau alta, debitorul fiind obligat să plătească nu numai pentru folosinţa banilor dar şi pentru riscul ce-l are creditorul, care acceptă o compensare, ca preţ al folosinţei banilor lui"[30]. Rezultă deci, nu numai riscul debitorului impus de restituirea integrală a datoriei, ci si riscul creditorului pentru a accepta dobânda ca preţ al folosirii sumei de bani respective. Cei care împrumută îşi dispută creditorii, iar cei cumpăniţi, care nu vor "să dea pentru folosinţă banilor decât o parte din profitul pe care speră să-l obţină, nu vor risca să concureze cu ceilalţi"[31]. În acest caz, concurenţa debitorilor apare ca un risc al acestora, în vederea obţinerii unui credit cu impact pozitiv, favorabil debitorului (în condiţiile realizării creditului) şi asupra creditorului care are siguranţa ca "o mare parte din capitalul ţării trece în mâini în care este foarte probabil că va fi bine folosit"[32].

În ceea ce priveşte profitul care rămâne întreprinzătorului capitalist după achitarea dobânzii la capitalul împrumutat (observată de Smith ca un produs net ce rămâne după completa compensare a riscului şi "ostenelii depuse în folosirea capitalului"[33], se remarcă definirea lui, într-o maniera asemănătoare lui Say, recompensa pentru riscul şi strădania pe care le comportă investirea de capital. Plata riscului aferent apare,

deci, atât în situatia identificării dobânzii la capitalul împrumutat, cât şi în cea a surplusului rămas la dispoziţia întreprinzătorului capitalist. Intrepret fidel al operei lui Smith, Say extinde analiza la "riscul împrumutătorului de a nu primi la termen total sau parţial suma împrumutată"[34], afirmând convingător că, creditorul se expune unui risc şi "acest risc are o valoare"[35]. Echivalentul "riscului de pierdere"[36], în viziunea lui Say, îl reprezintă prima de asigurare plătită împrumutătorului.

Chiar dacă nu a ocupat un loc distinct în analizele efectuate de clasici, problematica riscului a fost pusă în discuţie şi în legătură cu întreprinderile de asigurări. În opinia lui Adam Smith, acestea nu realizează profituri şi "averi mari", deoarece oamenii au tendinţa de a subevalua posibilitatea de a pierde. Primele de asigurare pentru cazurile de incendiu sau riscuri maritime, nu acoperă decât "valoarea reală a riscului"[37]. Existenţa şi implicaţiile riscului, sesizează Smith, sunt ignorate atât de persoane cât şi de întreprinderi: "din douăzeci, nouăsprezece sunt neasiguraţi, sau din 100,99"[38] exemplifică el. În schimb, riscul maritim era luat în considerare, aproape la dimensiunile reale; proporţia vaselor asigurate în acele vremuri, era mare. Maniera în care Smith ilustrează această problemă, dezvăluie însă, preocuparea legiuitorilor pentru evitarea implicaţiilor negative ale riscului, mai mult dintr-o perspectivă materiala şi mult mai puţin din una umanitară. Caracteristic umanismului său, Adam Smith evidenţiază că expunerea personală şi gradul de pericol la care sunt expuşi marinarii, nu sunt recompensate corespunzător.

Pe o linie asemănătoare lui Smith, se încadrează şi Say, ambii anticipând riscul social, sub câteva dintre formele sale, şi chiar acceptabilitatea socială a riscului, analizată şi cuantificată, în secolul nostru. Pornind de la structura socială a societăţii burgheze, Adam Smith si J.B. Say au indentificat şi evaluat riscuri ca: "risc al înfometării"[39], afectând păturile sociale pauperizate, "riscul transformării negustorului de cereale într-o persoană jefuită, obiect al urii si indignării păturilor sociale fără posibilităţi de subzistenţă"[40], "risc de calamitate a unui stat"[41], afectând întreaga populaţie etc.. Nu în ultimul rând este invocată "siguranţă persoanelor şi a proprietăţii"[42], precum şi "lipsa siguranţei naţionale, care suprimă dezvoltarea producţiei"[43].

Remarcabilă pentru reprezentanţii şcolii clasice, este delimitarea riscurilor pure (aleatorii), de cele ale întreprinzătorului (speculative), evaluarea şi ierarhizarea lor, în funcţie de gravitate şi cheltuieli amplificate. Clasicii şi-au extras exemplele practice ale teoriilor lor din agricultură, din manufacturile mici, activitatea bancilor etc., constituind, chiar şi colateral, primele fundamente moderne în înţelegerea condiţiilor şi cauzelor riscului şi incertitudii. Raţiunea i-a determinat spre analiza mijloacelor de evitare a riscurilor sau de eliminare a incertitudinilor, dar şi a celor de reducere sau control a acţiunilor economice sau sociale generatoare de risc.

Note:

1- 4. Smith Adam, *Avuţia Naţiunilor*, vol. I, Editura Academiei RPR, 1962, p.36-37;
5. *Ibidem*, p.120;
6. *Ibidem*, p.16;
7. *Ibidem*, p.17;
8. Say J.B., *Traite d'Economie politique*, 1841, p.285-286;
9. Smith Adam, *op.cit.*, p.36 - 37;
10. Ricardo David, *Opere alese*, vol. II, Editura Academiei RPR, 1962, p.183;
11. Smith Adam, *op.cit.*, p.63;
12. *Ibidem*, p.64;
13. *Ibidem*, p.75;
14 - 17. *Ibidem*, p.34;
18. Say J.B., *op.cit.*, p.543;
19 - 21. *Ibidem*, p.389;
22. Ricardo David, *op.cit.*, p.27;
23. *Ibidem*, p.71;
24. *Ibidem*, p.101;
25 - 26. Smith Adam, *op.cit.*, p.39;
27 - 29. *Ibidem*, p.68 - 69;
30 - 33. *Ibidem*, p.240 - 241;
34 - 36. Say J.B., *op.cit.*, p.389;
37 - 38. Smith Adam, *op.cit.*, p.78;
39. Say J.B., *op.cit.*, p.217;
40. Smith Adam, *op.cit.*, p.27;
41. *Ibidem*, p.36;
42 - 43. Say J.B., *op.cit.*, p.222.

SECTOARELE ECONOMICE ÎN VIZIUNEA PROPRIE INTENSIVITĂŢII INTELECTUALE A ACTIVITĂŢII

Alexandru JIVAN

Sumar: Trebuie făcută o delimitare strictă, în sectorizarea economiei, între serviciile intelect-intensive şi cele simple, elementare. Serviciile industrializate se aseamănă mai mult cu producţia materială industrială decât cu serviciile cele mai imateriale.

Cuvinte cheie: sectoare economice, servicii.

Summary. We must strictly delimit the intellect-intensive services and the elementary services. The industrialised services may be grouped together industrialised manufacturing activities.

Keywords: economic sectors, services.

În locul eterogenităţii întâlnite în literatura economică cu privire la sectorizare - şi a deselor inconsecvenţe chiar în sistemul cel mai uzual (a la Clark) - noi propunem ca esenţial criteriul funcţional.

Concepând agentul economic prestator nu ca "producător", ci ca "functional", ca prestator ce îndeplineşte un rol stabilit în cadrul utilitar existent, capătă importanţă propriile calităţi de receptor şi transmiţător de prestaţii şi utilităti anterioare, (în locul putinţei de a-şi însuşi cât mai mult din lumea materială). Calitatea recepţionării (vezi exemplul efectelor diferite la diverşi studenţi beneficiind de aceeaşi predare) se traduce prin calitatea spiritual-intelectuală - de la spiritul întreprinzător al agentului economic, pâna la deţinerea celor mai avansate bagaje ştiinţifice. Putem astfel accepta o proportionalitate logică între nivelul

intelectual al activităţii şi servicitatea acesteia, fapt ce stă la baza activităţilor în următoarele trei sectoare:

1. Sectorul serviciilor primare (tradiţionale)

Primare sub aspectul vechimii şi complexităţii, aceste servicii sunt, în mare parte, aceleaşi (şi în aproape aceeaşi formă) cu cele ce se prestau şi în antichitate[1], eventualele tehnici moderne folosite nemodificându-le natura; cuprindem aici (se adaugă) şi transformarea (repararea, confecţionarea etc.) unor obiecte (îmbrăcăminte, alimente[2], suveniruri etc.) în condiţii artizanal-meşteşugăreşti, păstrate, uneori, numai pentru a asigura anumite pretenţii de individualitate, moda, snobism etc.(având deci caracter "de lux"). Domeniul lor se suprapune, în unele cazuri, şi cu servicii necomerciale, publice etc. (de exemplu, îngrijirea-asistarea copiilor şi bătrânilor[3]. Mai menţionăm de pe acum că graniţa cu unele servicii industriale este insuficient de tranşată, de clară (de exemplu, în cazul alimentaţiei publice, deosebirea dintre o langoşerie si un Mc Donalds nu e întotdeauna foarte netă).

Cel mai adesea, serviciile primare sunt activităti relativ mai simple şi inferioare sub aspectul nivelului participării umane la prestaţie (avem în vedere aportul intelectual redus; fiinţa biologică om este solicitată, mai ales, sub aspectul forţei animale ori al unor dexterităţi minime în raport cu categoriile de prestaţii următoare (din celelalte grupe). Ele apar, în modul cel mai direct, ca "servicii de muncă", în sensul că activitatea angajatului (lucrătorului), deşi nu se deosebeşte prea mult de activitatea patronului[4], urmează, de regulă, comanda acestuia sau a clientului direct. Evident deci că includem în acest sector serviciile de muncă aferente acestor activităţi simple.

Munca, în esenţă, este brută, instrumentarul folosit este simplu de manipulat (uşor sub aspect intelectual, chiar dacă greu sub aspectul efortului fizic). Se lucrează cu dotări minore (adesea minime, reduse uneori la câteva unelte primare - precum perii, brici, unelte agricole, manuale etc.), iar înnoirea acestora (investiţiile) sunt relativ rare (şi, cel mai adesea, cu îmbunătăţiri tehnice neglijabile pe termen scurt). Beneficierea de ştiinţă ("consumul de intelect-informaţii") este cea mai redusă. Aşadar,

resursele utilizate sunt de tip material: energia umană (fizică) şi relativ puţine materiale, unelte, eventual energie convenţională (adică alta decât cea umană).

În plus, şi creşterile oferite de acţiunea în acest sector (cantitative şi calitative) faţă de resursele consumate rămân foarte mici (prin aceste activităţi, de regulă, doar se refac mijloacele de existenţă); aceasta din punctul de vedere al întreprinzătorului. Din punctul de vedere ce depăşeşte strict interesele prestatorului, aportul acestor servicii la funcţionalitatea sistemului este şi el redus, iar câştigul pentru beneficiar este relativ mic.

2. Sectorul industrializat

Serviciile industriale şi industrializate sunt, de fapt, la origine tot servicii tradiţionale (meşteşuguri şi servicii primare) care au ajuns atât de industrializate încât unele nu mai pot fi efectuate decât de către cei specializaţi - şi mai ales, cu metode şi mijloace specifice.

Includem în acest sector: agricultura modernă, extracţia după metodele epocii actuale, industrializate şi ele.

Dotările necesare în acest sector sunt cele mai mari - aspect definitoriu (folosesc un aparat material - mijloace, instalaţii, maşini etc. - impresionant şi tot mai sofisticat), iar mărirea, reînoirea şi înlocuirea acestora cu altele mai performante constituie însuşi mersul lor înainte şi principalul obiectiv al voluminoaselor investiţii pe care "le înghite" economia.

Aşadar, se apelează la însemnate resurse materiale (de tip obiectual şi energetic), am putea zice "resurse de tip industrial" sau proprii civilizaţiei industriale, adică de mare randament, de înalta calitate, performanţe.

Serviciile comercial-industriale moderne sunt constituite în enorme reţele puternic şi larg interconectate, o adevarată ţesătură, înglobând toate activitătile care permit o standardizare-mecanizare-automatizare (aspectul cantitativ-repetitiv; care permite un mers pe calea indistrială). Ele constituie suportul pe care s-a constituit civilizaţia modernă de tip occidental şi au inceput cu o intensitate a comerţului şi transportului, urmată de trecerea serviciilor de tip prestaţie meşteşugărească la forma de

fabrică (ce a luat denumirea de industrie şi stă la baza modelului productivist dat de gândirea clasică), susţinută astăzi de ceea ce întâlnim sub denumirea de industriile de servicii sau serviciile industriale. Oferta acestui sector constă în obiecte materiale moderne şi servicii materiale moderne[5], în mare cantitate, dar şi de mare performanţă, ceea ce presupune o pondere a factorului intelectual despre care putem purta discuţii nuanţate. Acceptăm că, în cazul echipamentelor electronice, roboţilor, calculatoarelor etc. şi a unor materiale (precum microrpcesoarele ş.a.), ponderea ştiinţei tinde să eclipseze ponderea materiei propriu-zise necesare, fapt realizat, însă, evident "cu concursul" - în amonte - al serviciilor intelectuale.

Aşadar, acest sector este un mare consumator de ştiinţă în valori mari, dar şi cel mai mare consumator (încă) de energie-materie sub diverse forme. Dominant de legea randamentelor descrescânde şi de spectrul poluării, răspunzător pentru dezechilibrele ecologice, sectorul industrialismului (cu apogeul său în societatea de consum) ofera creşteri mari din punct de vedere cantitativ, dar nu la fel de mari şi sub raport proporţional-procentual ori calitativ în raport cu resursele avansate, solicitate şi antrenate.

Limitele faţă de categoria anterioară (1) nu sunt fixe sau foarte clare; la fel, în ceea ce priveşte delimitarea de categoria următoare (mă refer la unele servicii de intermediere, unele industrii - în special informatice şi altele de vârf, la unele loisiruri, care se limitează cu greu de serviciile corespondente din categoria superioară (3): conseil, R&D, artă-cultură respectiv). În ciuda consumului entropic mare, rolul lor este major, ele dau suportul material, cantitativ şi relaţional pe care se poate clădi societatea tip servicii. Ele reprezintă, actualmente, ponderea economiei. Ele sunt superioare sectorului primar sub aspectul complexităţii, participării si relaţionalităţii.

3. Sectorul intelectual

Serviciile având caracter intelectual (inclusiv serviciile bancare intelectualizate)[6], deşi pot, în mare măsură, exista şi ele ca activităţi de autoconsum, devin tot mai mult activităţi proprii economiei de piaţă, adică activităţi de schimb (chiar dacă o

perioadă indelungată unele au existat şi functionat fără echivalent[7] şi chiar dacă situaţii de acest tip mai persistă).

Ele se definesc prin complexitatea lor intelectuală, ceea ce le dă, în raport cu celelalte feluri de activitate omenească, aportul maxim de servicitate (in beneficiul clientului în particular şi al societăţii, în general): ele se află la originea sau în amontele oricărui avans, pe orice tărăm al societăţii oamenilor (deci, inclusiv în ceea ce priveşte performanţele realizate de serviciile industriale şi de "industrie" în sine, inclusiv în ceea ce priveşte şi propria evoluţie, în dezvoltarea omenirii, în general, începând cu creşterea duratei de viaţă şi până la cele mai elevate nevoi spirituale ale omului şi umanităţii). Ele definesc omul în sens aristotelic.

Oferta acestui sector constă în ştiinţă, informaţie, idei şi alte "produse" intelectuale, oferta sa este resursa I.

Pentru aceasta el consumă, în primul rând, ştiinţă - este consumul cel mai eficient: o consumă reînoind-o, mărind-o (aspect calitativ şi de nivel al ştiinţei), valorificând-o deci superior. La rândul său şi acest sector consumă energie-materie, dar relativ puţină (ne gândim, de exemplu, la energia electrică pentru functionarea calculatoarelor, la hârtie şi alte materiale-suporţi sau pentru experienţe, laboratoare etc.). Capitalul necesar este, deci, relativ mic, iar valoarea produsului, de regulă, mare. Investiţiile au valori relativ mici. În cadrul acestora, investiţiile intelectuale tind a se confunda cu cheltuielile curente, în acest sector orice cheltuială având un caracter de investiţie, vizând viitorul.

Note:

1. Ne gândim, de exemplu, la serviciile casnice, grădinărit, curăţat pantofi, curăţenie, spălat, coafat, masaj (nu cel medical, care necesită anumite cunoştinţe), munca salahorului, hamalului, curierului etc. Includem aici şi acele activităţi agricole şi de extracţie care au rămas în forme neindustrializate (deci, deşi laborioase, sunt mecanizate şi cu venituri mici). Pentru ţările înapoiate, agricultura rămâne şi azi o activitate primară (deci, şi din punctul de vedere al clasificării noastre).

2. Deci şi alimentaţia publică tip langoşerie-gogoşerie, fast-food.

3. Este valabil şi pentru alte activităţi din toate sectoarele.

4. Atunci când se lansează şi cu angajaţi, întrucât, adesea, aceste servicii sunt prestate direct (de liber-profesionişti).

5. Telecomunicaţiile (inclusiv mass-media), industria reclamelor comerciale, servicii de reparaţii şi întreţinere, bănci, asigurări, servicii imobiliare, de leasing (închirieri), intermediari, hotelărie-turism-loisiruri şi alte servicii legate de ele.

6. Au şi ele un capitol propriu relativ mic, deşi exploatează în acţiunea lor mult capital si se potrivesc la această grupă, mai ales, datorită diversificării lor extreme şi creşterii ponderii caracterului lor intelectual, faţă de alte servicii bancare aferente sectorului industrializat sunt foarte labile.

7. Mă refer la unele descoperiri ştiintifice inainte de punerea problemei "proproetăţii intelectuale", la unele forme de învăţământ.

Bibliografie

1. Jivan Al., Services and Servicity, *SWF Bulletin* n° 3, 4, 1993, Dublin, p.16-24.

ASPECTE STRUCTURALE ALE PROCESULUI DE TRANZIŢIE ÎN ROMÂNIA

- partea a II - a

ÎNVĂŢĂMÂNTUL ECONOMIC SUPERIOR ROMÂNESC - STANDARDE EUROPENE ALE MODERNIZĂRII -

Ion IGNAT

Dezvoltarea economico-socială a României depinde de calitatea instruirii cetăţenilor ei. În acest cadru general, modernizarea învăţământului economic superior trebuie să constituie o prioritate. Se simte nevoia unor reforme radicale care să includă un sistem mult mai riguros de formare a aptitudinilor necesare tinerilor economişti, pentru a face faţă competiţiei specifice unei economii moderne. Cu cât învăţământul superior românesc va produce mai mult economişti bine instruiţi, care să dispună de cunoştinţe la nivelul standardelor europene, cu atât evoluţia către prosperitate a ţării noastre va fi mai accelerată.

Modernizarea învăţământului superior economic este o opţiune de mare importanţă pentru viitorul economiei noastre, având în vedere problemele noi de ordin practic şi teoretic care se pun, dintre care amintim: restructurările profunde ale întregii vieţi economico-sociale, lumea în rapidă schimbare datorită procesului de integrare economică, destrămarea unor vechi pieţe internaţionale şi formarea altora noi, transformarea mecanismelor economice, precum şi schimbările pe plan tehnologic antrenate de informatizarea economiilor şi societăţilor.

Toate acestea impun noi exigenţe ştiinţei economice şi învăţământului superior economic. Pentru ca învăţământul superior economic românesc să corespundă standardelor şi exigenţelor europene, trebuie să aibă în vedere mai multe coordonate esenţiale:

➔ să ţină seama de necesităţile ştiinţifice şi practice ale economiei şi societăţii româneşti;

➔ să prezinte în mod corect conceptele, mecanismele, legile şi teoriile economice, precum şi metodele de evaluare a corectitudinii gândirii economice;

➔ să înfăţişeze varietatea ideilor şi problematicii conomice, mecanismele acestora, cu laturile lor bune şi aspectele lor negative, fără nici un fel de idei preconcepute;

➔ să reprezinte un dialog cu cele mai reprezentative şcoli economice contemporane, reliefând ceea ce este ştiinţific şi ceea ce nu este, în conţinutul şi interesele lor.

Urmând aceste coordonate s-ar putea pune în evidenţă atât varietatea şi complexitatea lumii economice, inclusiv cea a ideilor sale, cât şi desprinderea problematicii economiei româneşti în aceste condiţii noi. Aceasta ar da posibilitatea studenţilor economişti şi a tuturor celor interesaţi de ştiinţa economică să poată înţelege mecanismele gândirii şi generării ideilor economice şi, de ce nu, de a-i stimula nu numai să înţeleagă, ci şi să producă singuri aceste idei, de care economia şi societatea românească au atât de mare trebuinţă. Numai aşa s-au format la timpul lor un Ion Ghica, Ion Strat, Gh. Zane, Mihail Manoilescu, Virgil Madgearu şi alţi mari profesori care au slujit învăţământul economic românesc.

Pentru ca ceea ce transmitem de la catedră să fie accesibil studenţilor noştri, acelor care se află la început de drum în studierea sistematică a problemelor ştiinţifice de bază ale economiei, trebuie să explicăm, pe larg şi într-un limbaj adecvat noţiunile, conceptele şi teoriile economice, să descriem comportamentul agenţilor economici, în special, al celor reprezentaţi de firme şi, totodată, să folosim în expunere un instrumentar analitic adecvat şi cât mai sugestiv.

Pe lângă accesibilitatea expunerii de care aminteam mai sus, mai trebuie ţinut cont şi de un alt aspect important şi anume, preocuparea de a asigura o problematică şi un nivel de tratare, precum şi de a folosi un instrumentar analitic la un nivel care să corespundă tuturor exigenţelor centrelor ştiinţifice şi universităţilor din lume.

Astăzi, totul se modifică într-un astfel de ritm, încât este imposibil să se dea omului modern tot ceea ce îi va fi necesar când va deveni adult. Acest lucru impune necesitatea menţinerii unei prospeţimi intelectuale sub forma unei vii dorinţe de a descoperi, de a inventa. Este necesară o adaptare a şcolii, inclusiv a celei economice la nevoile societăţii în continuă schimbare. Se impune un nou tip de învăţare. În şcoala modernă se acordă

prioritate valorii formative a disciplinelor de învăţământ. Aceasta implică, printre altele, asigurarea însuşirii de către studenţi, prin includerea în conţinut, a noţiunilor, categoriilor fundamentale ale ştiinţei, a direcţiilor de dezvoltare, a metodelor specifice de investigaţie ştiinţifică. Deoarece orice acţiune formativă începe printr-o acţiune informativă (care este necesară, dar nu şi suficientă), tehnologia didactică se cere proiectată şi realizată ca modalitate de a informa pentru a forma. Procesul învăţării trebuie să aibă un dublu rezultat: a) unul de ordin informativ - creşterea cantitativă a masei de informaţii; b) altul de ordin formativ - dezvoltarea şi transformarea calitativă a dimensiunilor cognitive, operaţional - acţionale ale personalităţii studentului.

Desfăşurarea unui proces de învăţământ preponderent formativ implică promovarea cu prioritate a unor astfel de conţinuturi şi acţiuni, care să contribuie la dezvoltarea gândirii sub toate aspectele sale. Numai astfel se dezvoltă capacitatea de reflectare nemijlocită, abstractizată, generalizată a fenomenelor şi a relaţiilor dintre ele.

În acest sens, multe din cursurile noastre fac un scop din teoretizare în sine, neavând finalitate practică, ci mai ales o excesivă încărcătură teoretică; presupun pentru însuşirea lor un uriaş şi iraţional efort de memorare. Deosebirea dintre învăţământul superior economic din România şi cel din ţările vest-europene este că studenţii din aceste ţări nu sunt dopaţi cu atâtea cursuri, dar ştiu mai bine ce trebuie să facă şi, imediat după absolvire, într-un timp extrem de scurt, abordează cu succes orice solicitări impuse de locul de muncă, ceea ce nu se prea poate spune despre absolvenţii economişti din România.

În unele din disciplinele noastre economice, profesorii, unii din dorinţa de a aborda cât mai multe noutăţi de pe plan mondial, alţii din indiferenţă, neglijează tocmai aspectele concrete şi curente din economia românească. Dacă tot avem pretenţia că, facem tranziţia către economia de piaţă, unde pragmatismul este o dominantă esenţială, ar fi cazul să emitem pretenţia pregătirii economiştilor pentru economia de piaţă din România şi nu atât din altă parte.

Atingerea scopului formativ presupune delimitarea judicioasă a setului de cunoştinţe transmis, selectarea şi structurarea lor, într-o formă adecvată, pentru a fi cât mai bine

recepţionate, însuşite şi utilizate. Or, aceasta antrenează profesorul de economie la analiza informaţiilor documentare, pentru selectarea ideilor principale, a instrumentelor şi metodelor de analiză economică cu caracter peren, care să contribuie la însuşirea fondului conceptual şi la formarea gândirii economice a studentului.

Structurarea cunoştinţelor în programa analitică a disciplinei, ca şi redactarea cursului este momentul de sinteză obligatoriu de parcurs, ca şi în elaborarea oricărei alte lucrări ştiinţifice. Însă, sinteza realizată prin redactarea cursului universitar trebuie să fie subordonată cerinţelor didacticii universitare. În timp ce în cercetarea ştiinţifică propriu-zisă valoarea sintezei este dată de elementele de noutate din domeniul respectiv, valoarea sintezei materializate prin cursul universitar este cotată preponderent, după claritatea tratării conceptelor fundamentale, viziunea pe care o inspiră şi gradul de perenitate al cunoştinţelor transmise, fie ele mai vechi sau mai noi[1]. Un curs în al cărui conţinut abundă elementele de noutate poate să nu-şi atingă, decât în mică măsură scopul formativ, dacă el nu oferă studentului posibilitatea însuşirii noţiunilor şi conceptelor fundamentale şi a înţelegerii dezvoltării istorice şi logice a cunostinţelor asupra problematicii abordate.

Un rol important în formarea economistului modern îl are actul predării, ce apare ca o activitate în primul rând didactică, prin care profesorul îşi foloseşte pregătirea şi talentul pedagogic pentru a transmite cunoştinţele sale, prin mijloacele şi procedeele didactice cele mai potrivite, pentru ca ele să fie cât mai bine recepţionate, să antreneze gândirea studentului, să-i trezească interesul şi să-l incite la căutări proprii pe tema abordată în vederea unor noi acumulări. Însă, reuşita în această direcţie este determinată în egală măsură atât de calităţile pedagogice cât şi de gradul de aprofundare a temei de către profesor în etapele anterioare de documentare, analiză, interpretare şi sinteză.

Unul din principiile actului didactic modern este acela de a nu subordona predarea în exclusivitate transmiterii cunoştinţelor. Scopul cursurilor şi seminariilor nu este de dopare a studenţilor cu instrumente şi tehnici economice mai mult sau mai puţin perisabile. Menirea lor nu este atât de a-l învăţa pe student, cât de a-l învăţa să înveţe. Absolventul învăţământului economic

superior nu trebuie să ajungă pe piaţa muncii în mod obligatoriu cu întregul set de cunoştinţe şi tehnici care îi vor fi cerute în activitatea practică. Domeniul economic, atât de divers şi complex, face de neimaginat un asemenea obiectiv. Tânărul absolvent economist trebuie să aibă, însă, însuşită metoda de a învăţa, de a se documenta, de a asimila noi cunoştinţe pentru rezolvarea problemelor noi cu care se va confrunta. Tocmai aici trebuie să fie marele rol al profesorului care, prin activitatea didactică directă cu studentul, trebuie să-i transmită metoda sa de continuă învăţare, de preluare prin documentare, analiză şi selectare a cunoştinţelor utile deja existente pe o anumită temă şi de folosire a lor pentru rezolvarea noilor probleme.

Cursul nu trebuie să se limiteze doar la sinteza cunoştinţelor deja existente asupra unui domeniu. Dialogul cu studenţii şi întrebările pe care ei le formulează în timpul acestuia, pot spori şansele actului creativ. Efortul făcut de profesor pentru elucidarea unor aspecte, pentru relevarea limitelor unor concepţii şi a unor aspecte încă nerezolvate, îl pot conduce la o nouă perspectivă de abordare care să se soldeze cu elemente de noutate şi de progres faţă de stadiul atins al cunoaşterii.

Punerea spre rezolvare a unor probleme, prezentarea rezultatelor documetării teoretice sau faptice a studenţilor, antrenarea neformală a studenţilor la cercurile ştiinţifice sau a celor din ultimii ani chiar în colectivele de cercetare, pot avea un pronunţat rol formativ. O problemă importantă în actualele condiţii ale tranziţiei este valorificarea potenţialului pe care-l reprezintă studenţii noştri. Ei pot fi implicaţi, în anii terminali, şi în activităţi practice care să le aducă şi un plus de cunoştinţe şi un anumit suport material. Se impune crearea unui sistem de sponsorizare a studenţilor în timpul anilor de studii, urmând ca apoi să fie angajaţi pe o perioadă determinată la firmele care i-au sprijinit în timpul facultăţii.

Urmărindu-se crearea unui sistem de învăţământ economic superior complex şi coerent, ţinând seama de necesitatea alinierii sale sub raport organizatoric la cel existent în universităţi puternice şi cu tradiţie din Europa şi SUA, se impune creşterea flexibilităţii sale, pentru a da posibilităţi mai largi celor care doresc să studieze economia, să o facă în raport cu cerinţele agenţilor economici şi ale economiei naţionale. Planurile de

învăţământ trebuie să ţină seama de necesitatea adaptării învăţământului economic românesc la cerinţele economiei de piaţă. Aceasta impune o apropiere a lor, într-o măsură şi mai mare, de cele ale universităţilor similare din Europa. Este necesară o adaptare a acestora la deschiderea şi colaborarea internaţională interuniversitară, mai ales prin programele iniţiate de Uniunea Europeană, prin TEMPUS, ERASMUS etc. În acest sens trebuie să se aibă în vedere: introducerea de noi discipline; un optim dinamic între disciplinele teoretice şi cele aplicative în ideea renunţării la descriptivism, istorism, la interferenţe, repetări şi suprapuneri inutile şi ineficiente; creşterea ponderii cunoştinţelor noi, cu valoare prioritar formativă; stabilirea volumului optim de informaţii pe care le transmitem studenţilor. Se va putea rezolva astfel şi problema compatibilităţii studiilor, a criteriilor şi metodelor de evaluare profesională. Numai astfel învăţământul superior economic românesc va putea răspunde standardelor şi exigenţelor europene.

O problemă importantă a învăţământului nostru, în general, şi a celui economic, în special, este îmbinarea optim-dinamică a dimensiunii teoretice şi a celei aplicative. Latura sa teoretică presupune predarea clară şi cuprinzătoare a ideilor şi teoriilor rezultate dintr-o documentare cât mai bogată, o selectare şi propunere spre învăţare a celor izvorâte dintr-o generalizare teoretică a realităţii, prezentarea teoriei economice în măsura în care este necesară pentru viitoarea profesie. Latura sa aplicativă nu presupune trimiteri excesive la aspectele practice, recurgerea la o formalizare matematică excesivă. "Aceasta ar însemna o pregătire universitară limitată numai la cerinţele activităţii economice ce va fi desfăşurată de absolvenţi, o specializare îngustă sau foarte îngustă a lor. Credem că aplicativul în învăţământ înseamnă mult mai mult, este acela care se restructurează pe necesităţi practice prezente, dar, mai ales, viitoare; care se derulează pe planuri de învăţământ al căror conţinut tematic se bazează pe realităţi şi cerinţe practice bine determinate; care apelează în prezentarea şi susţinerea ideilor teoretice la instrumentarul matematic, dar numai atunci şi numai cât trebuie; care îi va da viitorului economist cunoştinţele teoretice şi practice necesare, de care să se poată folosi în viitor;

care dezvoltă atât gândirea teoretică cât şi desprinderile aplicativ-creative; care integrează organic instruirea şi formarea"[2].

Prin urmare, cele două dimensiuni, teoretică şi aplicativă, nu se opun, ci reprezintă un sistem unitar, interdependent şi interinfluent; aplicativul este o continuare, materializare şi dezvoltare a teoreticului, o rezultantă a unui cumul de influenţe şi interinfluenţe din partea tuturor disciplinelor de învăţământ şi nu numai a celor tehnic-aplicative. Deşi ultimele sunt prioritare, şi cele teoretice au contribuţii şi determinări, din ce în ce mai importante. Disciplinele economice aplicative duc mai departe pregătirea profesională realizată prin cele teoretice, o adâncesc şi crează noi deprinderi şi comportamente practice şi nu reiau ceea ce s-a făcut deja. Instruirea profesională trebuie concepută în verticalitatea ei şi nu ca o suprapunere şi repetiţie supărătoare şi ineficientă. Aceasta trebuie să fie obiectivul prioritar al unui învăţământ economic care se vrea de bună calitate, care să îmbine optim teoreticul cu aplicativul.

Note:

1. Fodor O., *În căutarea unor permanenţe*, vol.II, Edit. Dacia, Cluj-Napoca, 1982.
2. Vasile C. Nechita (coordonator), *Arc peste timp*, Editura Universităţii "Al.I. Cuza" Iaşi, 1994, p.120-122.

TRADIŢIE ŞI INOVAŢIE ÎN STILUL MANAGERIAL ROMÂNESC

Adriana PRODAN

Succesul unei firme înseamnă atracţie, atracţia înseamnă fascinaţie iar fascinaţia înseamnă şi stil. Stilul unei firme este de neimaginat fără stilul managerului care o conduce.

Cînd caracterizăm un stil de management avem în vedere multe interacţiuni şi roluri cărora managerul le dă viaţă. Personalitatea, grupul de colaboratori, motivaţiile sînt cîţiva factori luaţi în considerare atunci cînd definim stilul managerului. Cercetarea stilului trebuie să dureze minim 6 luni şi să urmărească prin diverse metode (observaţia, ancheta, interviul) influenţele diferitelor categorii de factori. Concluziile studiului despre stil pot fi considerate suplimentar pentru a explica criza managementului din firmele româneşti.

Stilul managerial românesc tradiţional este zămislit dintr-un amestec de cultură orientală, de autoritate comunistă şi religie ortodoxă, "garnisit" din abundenţă cu mult, foarte mult formalism birocratic. Are puncte comune cu stilul italian care este ceva mai entuziast şi mai disimulat şi probabil, cu stilul rusesc, despre care nu s-a scris prea mult în literatura managerială. Ne este şi ne va fi greu să lucrăm cu şi pentru germani sau anglo-americani pentru că exigenţele stilului lor sînt greu de suportat.

Dintre componentele intrinsece ale stilului voi aborda două elemente care creează mari dificultăţi managerilor români: comunicarea şi inteligenţa socială.

Comunicarea -componentă tradiţională a stilului

Comunicarea acoperă cea mai mare parte din timpul de lucru al managerului; el comunică cu angajaţii, clienţii, furnizorii, colaboratorii. Astfel se pot încheia contracte, se pot alege atent şi motiva angajaţii şi se pot lua decizii coerente. Izolarea top

managementului în "turnul de fildeş" şi considerarea lucrurilor ca mergând de la sine, de vreme ce "le-am spus ce au de făcut", sînt caracteristici ale stilului direcţional, stil în declin, considerat neeficient pentru angajaţii acestui sfîrşit de secol. Angajaţii au acum alte nevoi la locul de muncă: opinia lor să fie considerată, autonomia şi libertatea în iniţiativă, flexibilitatea managementului. Vremurile taylorismului încep să apună şi în economia românească. Poate de aici s-a născut criza internă a firmelor româneşti, discrepanţa între rigiditatea managerilor taylorişti şi mutaţiile în atitudinile angajaţilor date de dinamica mediului informaţional.

Comunicarea şi motivarea sînt sufletul unui management eficace. Fără ele orice capital, orice achiziţie de obiecte supersofisticate nu au valoare. Din nefericire, stilul managerial românesc este dominat de *cultul pentru lucruri*, oamenii fiind resursa care poate fi înlocuită cu cea mai mare uşurinţă. Rezultatele acestui stil sînt uşor percepute, fie că este vorba de firmă de stat, particulară, de producţie sau de servicii publice.

Eşecurile necomunicării manageriale sînt pregătite minuţios încă din şcoala primară unde comunicarea îmbracă doar aspectul neformal al pauzelor. Pentru vorbirea în public sau pentru dezvoltarea abilităţilor de comunicare interindividuală doar învăţătorii vizionari mai " ciupesc" din ore. Anii de liceu nu aduc nimic nou. Oricum, devenim furioşi dacă tinerii nu ştiu să vorbească, să susţină o idee sau să facă o cerere. Ce folos dacă investim atîtea resurse în fond, cînd forma nu suferă transformări. Esenţialişti din fire, românii nu preţuiesc comportamentele ce dau valoare esenţei. De aceea, în contactele profesionale, în interviuri de angajare sau în relaţiile cu partenerii din alte ţări sînt preferate comportamentele defensive, cu riscuri apreciabile. Este o risipă uriaşă de energie!

Stilul unui manager determinat de comportamentul său este forma de exprimare a personalităţii, educaţiei şi experienţei sale într-un anumit context. El nu este un dat, ci este adaptat în funcţie de mai mulţi factori: grupul de colaboratori, nivelul ierarhic, motivaţie etc. Astfel, descoperim o altă caracteristică a stilului managerial românesc: *inflexibilitatea.*" Aşa sînt eu, autoritar. Nu mă pot schimba."- îmi replica nu de mult un manager care schimbase o regie autonomă pe o firmă străină.

Acum subordonaţii au alte caracteristici, iar stilul său dă naştere la multe conflicte. Câţi manageri nu sînt în aceeaşi situaţie?

Revenind la comunicare, din dorinţa de a încuraja iniţiativa şi a dezvolta abilităţile de comunicare pentru studenţii specializărilor ce formează oameni de afaceri, marketeri, profesori am iniţiat un experiment în urmă cu trei ani, ce consta în: 1) eliminarea stresului studenţilor prin anunţarea de la începutul anului a modului de evaluare - cerinţe, criterii, punctaje; 2) planificarea intervenţiilor în seminarii; 3) semiautonomie în alegerea temelor şi surselor bibliografice; 4) pregătirea unui referat panel şi realizarea unui studiu de caz care să-i scoată din rutina şcolărească şi care să le dezvolte aptitudinile de comunicare inter şi extra grup. Cu toate limitele acestor metode de antrenare, observaţiile mele sînt următoarele:

- eliminarea surselor de stres prin informarea precisă a aşteptărilor şi utilizarea criteriilor calitative oferă studenţilor încredere şi iniţiativă. Exigenţa nu este diminuată; dimpotrivă, am remarcat o creştere a exigenţelor faţă de ei înşişi;
- prezentarea tip "public speaking" le oferă prilejul exerciţiului dificil de a avea în fată un auditoriu şi de a se îngriji faţă de detaliile susţinerii;
- pregătirea în grup a unei teme le oferă posibilitatea de a-şi verifica capacităţile de colaborare, de cunoaştere a colegilor şi de creare a relaţiilor profesionale . Este un prim pas în munca cu oamenii;
- nevoia de comunicare ca nevoie fundamentală este insuficient satisfacută de şcoala românească. Ea este atît de mare şi adună atîtea frustrări încît apar violenţe verbale sau inhibări totale în susţinerea unor idei sau argumente. Anomaliile din comunicare, dacă nu sînt corectate la timp, vor marca ineficienţa stilului managerial de mai tîrziu;
- implicarea, iniţiativa, gîndirea pozitivă a studenţilor sînt atît de convingătoare încît în viitorul apropiat se poate aprecia o îmbunătăţire a stilului managerial românesc. Oricum, el trece printr-o modernizare datorită influenţelor culturii marilor companii care au reuşit să pătrundă în România. Sunt preluate, mai mult sau mai puţin adaptate,

modele de comportament. " Softwear"-ul managerial devine din ce în ce mai modern: de la îmbrăcăminte-imagine pînă la sistemul de "training" practicat în firmă, totul încearcă să fie absorbit. Ceea ce nu poate fi copiat, şi este partea cea mai importantă a stilului, este "inteligenţa socială". Nu se găseşte din abundenţă la manageri şi este definită de Bernhard Görg (1) ca o sumă de calităţi: "darul de a simţi şi înţelege corect simţămintele altor persoane; capacitatea de a te pune în locul altei persoane; posibilitatea de a intui ceea ce e în stare să facă o altă persoană; dibăcia de a reacţiona conform situaţiei specifice; talentul de a crea o atmosferă conformă cu situaţia dată utilizînd diferite mijloace de comunicare". Desele greşeli care se fac în munca managerială au drept cauză acest tip de inteligenţă dependent de "senzorul" care să ia în seamă reacţiile şi sentimentele colaboratorului. Dealtfel, ajungem din nou la comunicare şi la capacitatea de a ne comporta sincer, fără a ascunde ceea ce simţim.

Inteligenţa socială nu este o noutate; ea tinde să înlocuiască din ce în ce mai mult ascultarea, respectul şi autoritatea ierarhică , dispoziţia de subordonare. Este şi un semn, că intuiţia începe să-şi găsească un loc în activitatea managerială. Bineînţeles, este vorba de intuiţia văzută ca acea calitate de a percepe în mijlocul unei "gălăgii agresive sunete slabe şi vagi", de a le reţine şi folosi la momentul potrivit, de a manevra informaţii şi fapte contradictorii, de a integra o nouă informaţie în jocul tip "puzzle" al deciziei. «A vedea acolo unde alţii nu văd, a auzi ceea ce ceilalţi nu aud, a simţi ceea ce alţii nu simt este colacul de salvarea în lumea aglomerată a informaţiilor» (1).

Despre un stil de management european?

Dintre studiile consacrate comparării stilului managerilor în funcţie de componentele culturale, cel a lui *Geert Hofstede* rămâne unul de referinţă. Din combinaţiile unor criterii, Hofstede a stabilit modele manageriale comparative în următoarele domenii: stil de management (din combinarea distanţei ierarhice şi individualismului); tip de motivare (după masculinitate şi

controlul incertitudinii); model de organizare (după distanţa ierarhică şi controlul incertitudinii).

Cercetarea lui Hofstede ne oferă cheile de decodificare mai rapidă şi mai uşoară a comportamentelor "străine" la străni. De exemplu, din combinarea individualismului şi distanţei ierarhice rezultă următoarele categorii de stiluri manageriale.

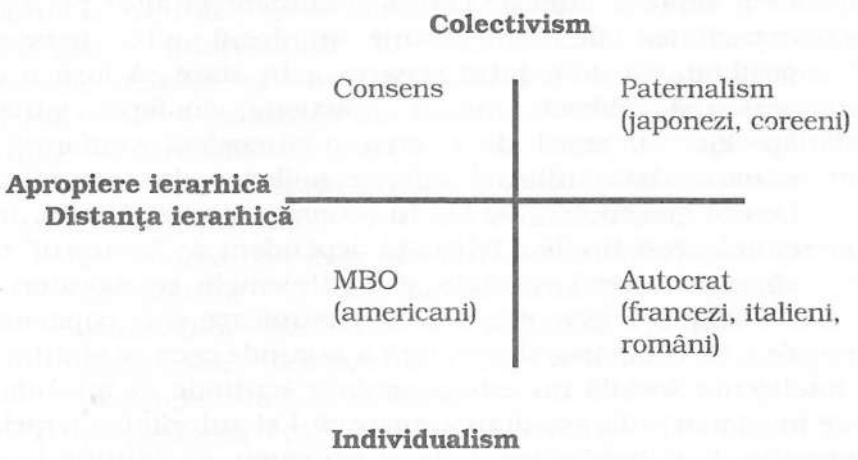


Fig.1. Stiluri de management după criterii culturale

Se vorbeşte în permanenţă de un stil managerial american dominat de încredere şi voinţă puternică, de consecvenţă şi dedicare faţă de hotărârile managerilor ("Managerii americani respectă regulile jocului şi recunosc autoritatea şefului"), de şablonizare şi individualism. Este stilul total dedicat cîştigului. Programele de motivare a personalului se desfăşoară după programe speciale cu reguli precise. Nereacţia după schemă îi derutează pe manageri.

La fel de studiat este stilul japonez recunoscut prin implicarea muncitorilor în luarea deciziilor şi acceptarea principiului consensului general în managementul firmei. Onoarea şi loialitatea faţă de firmă sunt valori ce dau notă aparte personalităţii japoneze. Cultura asiatică bazată pe confucianism formează un model de firmă greu de înţeles pentru europeni.

Stilul european de management are cîteva caracteristici: amestecul dintre politic şi economic, capacitatea de a înţelege tradiţiile şi obiceiurile altor ţări determinată de educaţia multilingvă şi generalistă, individualism şi flexibilitate. Eterogenitatea culturală susţinută de aceste caracteristici poate duce la acceptarea de sisteme sociale diferite şi la adaptarea intereselor dintre muncitori şi patronat. Stilul managerial european este mai globalizat, dar mai puţin eficient.

Stilul managerial românesc este pus astfel în faţa unor transformări radicale. Are nevoie de înnoire şi orientare mai mult vest-europeană decît orientală. Imaginea despre stil dă imaginea firmei şi a plasării acesteia în contextul economic .

Despre un stil managerial românesc

Într-un studiu pe care l-am efectuat pe 130 de manageri din firme de stat şi particulare româneşti, am desprins unele caracteristici ale stilului managerial românesc: *structurarea sarcinilor, adoptarea deciziilor şi atitudinea faţă de subordonaţi.*

Structurarea sarcinilor este elementul care demonstrează grija pentru eficienţă prin organizare, planificare şi control. Dintre managerii chestionaţi, 66% acţionează în mică măsură conform planului, ceea ce demonstrează că planificarea în firmă "există dar lipseşte cu desăvârşire". Datorită planificării centralizate care a dominat economia românească, managerii au, în general, repulsie pentru această activitate.

Planificarea la orice nivel a fost compromisă. Politici şi planuri serioase pentru activităţile firmei nu fac decât companiile străine şi, rareori, cele mixte. Cele româneşti încearcă acest instrument doar dacă solicită la bancă un credit. Cele foarte puţine, care îşi stabilesc totuşi un plan nu-l respectă întrucât, întotdeauna, planul a existat şi atât. În cazul în care existau standarde, obiective, ele erau supraevaluate, iar raportările nu puteau fi decât false. Mare parte din atitudinile descrise în legătură cu planificarea sunt păstrate şi acum. La polul opus se află atitudinea faţă de reglementările stabilite. Ele sunt urmate de 72% din managerii intervievaţi. Este dovada că managerii renunţă greu la atitudinile birocratice.

Poate fi o explicaţie şi mediul imoral al afacerilor practicate în ţară pentru acumularea primitivă de capital. Iar birocraţia poate ascunde acest lucru cel mai bine.

Structura organizatorică este de dorit a fi mai flexibilă, apreciază 72% (valori cumulate pentru nivelele 4 şi 5) din manageri, deci şi structura postului poate fi adaptabilă. Responsabilităţile ar putea fi descentralizate, iar deciziile concretizate în responsabilităţi individuale apreciază 68% dintre manageri *(dependenţa este semnificativă : $x^2 = 79$; $p = 99{,}9\%$).*

În ceea ce priveşte itemul care consideră că "şefii buni dau subordonaţilor instrucţiuni complete şi detaliate privind sarcinile de îndeplinit", răspunsurile variază în funcţie de experienţa în management în sensul că managerii cu cât achiziţionează experienţa ignora acest aspect.

Adoptarea deciziilor este o dimensiune care conturează stilul managerial în ceea ce priveşte modul de exercitarea a responsabilităţii. Utilizând grila lui Tannenbaum şi Schmidt, 34% din managerii intervievaţi preferă să adopte decizii fără explicaţii speciale, deşi 71% îşi *doresc* să consulte salariaţii şi să ia în considerare opiniile lor. Dependenţa este puţin semnificativă (x^2 = 7,2, dl = 4, p = 87,4%). Această divergenţă dintre a dori şi a face este rezultatul unei confuzii semănate prin sistemul de educaţie şi dezvoltare managerială practicat în ţară.

Pe de altă parte, nici grupurile de angajaţi nu sunt pregătiţi pentru un stil de management participativ, bazat pe comunicare şi implicare. Angajaţii din firme nu ştiu să colaboreze şi le place să fie conduşi. Este rezultatul lipsei de responsabilitate a acestora. Doar 16 % din manageri preferă să adopte decizii oferind explicaţii speciale.

Stilul practicat de managerii direcţi ai celor intervievaţi este adoptarea deciziilor prompt şi prezentarea lor angajaţilor fără explicaţii speciale (38%). Dependenţa dintre stilul managerilor direcţi ai intervievaţilor şi stilul real practicat de intervievaţi este semnificativă: $x^2 = 140{,}9$, ddl = 16, p = 99,9%). Dovadă că puterea exemplului este cea mai «eficientă» metodă de instruire managerială practicată în firme.

Interesantă este opţiunea celor chestionaţi în cazul în care "se văd" în rolul subordonaţilor. 39% doresc să fie consultaţi, iar 31 %

să li se delege deciziile. Iată, din nou, un contrast care demonstrează că inteligenţa socială [1] în rândul managerilor români este săracă, mai ales, în ceea ce priveşte capacitatea de empatie. Dependenţa între managerul dorit şi stilul real practicat nu este semnificativă (x^2 = 6,6, ddl = 4, p = 84,2).

Atitudinea faţă de subordonaţi este caracterizată de acceptarea teoriei X de către 66% dintre manageri în sensul că oamenii trebuie sancţionaţi şi controlaţi, altfel nu le place munca. În acest caz, teoria lui Skinner uzează de tehnici de pedepsire mai mult decât cele de întărire, discutate în capitolul II al tezei. Dezavantajele sunt şi ele regăsite.

În ceea ce priveşte atitudinea faţă de dezvoltarea angajaţilor, 61% dintre manageri consideră că angajaţii trebuie să înveţe continuu şi să generalizeze experienţa anterioară, dar numai 54% consideră că au responsabilitatea perfecţionării subordonaţilor şi a relaţiilor sociale. Dependenţa dintre ele nu este semnificativă (x^2 = 3,1, ddl = 4, p = 46,5%). Atitudinea faţă de comunicarea informală este destul de rigidă, doar 20% dintre manageri consideră că, într-o foarte mare măsură, salariaţii trebuie să aibă suficientă flexibilitate în a contacta diferite niveluri ierarhice, neţinând seama de regulile formale. Dependenţa faţă de adresarea printr-un purtător de cuvânt este nesemnificativă (*p = 61,6%).* Implicarea subordonaţilor în procesul decizional este primită cu multă reticenţă *(μ=3,89%),* deşi la rândul lor, cei intervievaţi îşi doresc " să fie consultaţi atunci când şeful direct ia decizii".

Pentru că, este importantă viziunea managerială, analiza a dorit să surprindă şi un *profil de viitor al stilului* plecând de la percepţiile managerilor despre lumea afacerilor şi evoluţia ei. Astfel, la întrebările privind tendinţele aptitudinale şi intelectuale ale unui bun manager, din cei 12 itemi propuşi, capacitatea de motivare este aptitudinea cu scorul cel mai mic. Doar 24% dintre manageri consideră că importanţa ei va creşte .

Iniţiativa şi adaptabilitatea sunt elemente ale căror pondere valorează cel mai mult în profilul viitor aptitudinal, 63% din manageri au optat pentru fiecare. Un rezultat semnificativ, a înregistrat opţiunea "simţ al responsabilităţii" care va creşte doar din punctul de vedere a 50% din managerii chestionaţi. Astfel, ne putem da seama de tipul de cultură managerială existentă în

organizaţii, dar mai ales de sistemul de valori personale ale managerilor.

Stilul managerial românesc se află într-o transformare evidentă. De modul în care se va putea adapta cerinţelor impuse de un mediu atât de turbulent, supus unei invazii informaţionale fără precedent, stilul managerial poate determina profunde transformări economice şi organizaţionale.

Bibliografie

1. Görg, Bernhard, *Managerii viitorului. Viitorul managerilor*, ed. Institutul European, Iaşi, 1997.

2. Daniel Bollinger, Geert Hofstede- *Les différences culturelles dans le management. Comment chaque pays gere-t-il ses hommmes?* Editions d'Organisation, 1989.

3. Adriana Prodan, *Managementul de succes. Motivaţie şi comportament*, Editura Polirom, Iaşi, 1999.

STRATEGIA MANAGERIALĂ ÎN CONDIŢIILE ECONOMIEI DE PIAŢĂ

Norina POPOVICI

În conceperea şi fundamentarea activităţilor firmei un rol esenţial îl au strategiile şi politicile de dezvoltare. Concretizare esenţială a previziunii, strategiile şi politicile jalonează dezvoltarea fiecărei întreprinderi, de conţinutul lor depinzând, adesea, decisiv eficacitatea interfeţei cu suprasistemele din care face parte, măsura în care acestea îşi menţin şi amplifică segmentul de piaţă ocupat.

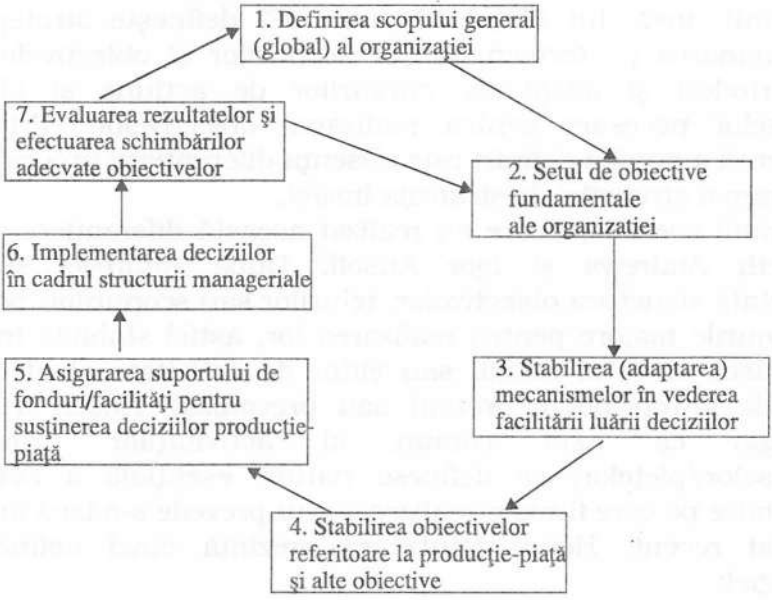
Printre primii care au punctat importanţa deosebită a strategiei pentru firme şi au indicat conţinutul său, a fost renumitul profesor american Peter Drucker. În 1954, acesta releva că strategia unei firme răspunde la două întrebări: în ce constă afacerea şi care ar trebui să fie obiectul de activitate al firmei? Prima abordare temeinică şi de sine stătătoare a strategiei a aparţinut, însă, lui Alfred Chandler. El defineşte strategia ca: "determinarea pe termen lung a scopurilor şi obiectivelor unei întreprinderi şi adoptarea cursurilor de acţiune şi alocarea resurselor necesare pentru realizarea obiectivelor". Principala deficienţă a acestei definiri este absenţa diferenţierii procesului de elaborare a strategiei de strategia însăşi.

Primii specialişti care au realizat această diferenţiere au fost Kenneth Andrews şi Igor Ansoff. După Andrews strategia reprezintă structura obiectivelor, ţelurilor sau scopurilor, politicile şi planurile majore pentru realizarea lor, astfel stabilite încât să definească obiectul actual sau viitor de activitate al afacerii şi tipul de întreprindere prezent sau preconizat. Ansoff defineşte strategia ca axul comun al activităţilor firmei şi produselor/pieţelor, ce definesc natura esenţială a activităţii economice pe care firma o realizează sau prevede s-o facă în viitor.

Mai recent, Henry Mintzberg prezintă cinci definiţii ale strategiei:

- Strategia ca o percepţie, prin care desemnează un curs prestabilit de acţiune pentru a soluţiona o situaţie;
- Strategia ca o schiţă sau un proiect ce constă într-o manevră menită să asigure depăsirea unui concurent sau oponent;
- Strategia ca un model ce stabileşte o structură de acţiuni consistente în plan comportamental;
- Strategia ca o poziţionare a firmei ce rezidă în mijloace de identificare a locului pe care organizaţia îl are în mediul său, cel mai frecvent pe piaţă;
- Strategia ca o perspectivă ce implică nu numai stabilirea unei poziţii, dar şi o anumită percepere a realităţii ce se reflectă în acţiunile sale vizând piaţa, tehnologia.

Unele organizaţii implementează un plan strategic de la început. În caz contrar, eforturile lor vor fi îndreptate către revizuirea strategiei existente, utilizând toate mecanismele de decizie şi organizatorice, implicând toate efectele colaterale ale deciziilor luate în trecutul imediat. Ciclul managerial strategic ilustrează fluxul continuu al activităţilor managementului strategic în cadrul unei organizaţii.



Este uşor de văzut din acest model că implementarea este mai mult o chestiune de adaptare decât de inovare. Punctele cheie în ciclul de evenimente, din punctul de vedere al implementării, sunt: 3, 5, 6, 7.

Un cadru pentru implementarea strategiei poate avea la bază una sau mai multe alternative. Acestea pot include următoarele:

- Scopuri şi obiective care pot fi utilizate ca eşaloane în funcţie de care vor fi direcţionate eforturile şi priorităţile organizaţiei;
- Bugetele şi alte ţinte cuantificabile;
- Relaţii cheie (elementele procesului şi rezultatele comune stabilite ca vitale de managementul afacerilor).

Fiecare din cele trei alternative principale contine în cadrul său aspecte, atât pe termen lung cât şi pe termen scurt, ale implementării strategiei. Deci, când managerii sunt puşi în situaţia de a implementa o strategie, aceştia trebuie să ia în considerare mai mult decât aspectele pe termen lung şi corporaţia. Aceasta, deoarece implementarea unui plan strategic necesită organizaţiilor de a avea în vedere şi aspectele pe termen scurt şi tactice.

Figura de mai jos ne arată unde relaţiile strategice şi tactice se alimentează reciproc. Modelul sugerat de diagramă prezintă implementarea strategiei ca o combinaţie a legăturilor strategice cu cele tactice. Aspectele strategice sunt focalizate pe eficacitate care înseamnă identificarea celei mai bune poziţii pe piaţă, dezvoltarea unei strategii adecvate competitive, în concordanţă cu valorile dominante ale organizaţiilor, alocarea resurselor la efectul maxim şi un control financiar optim pentru monitorizarea curbei progresului. Aspectele tactice sau operationale se focalizează pe identificarea necesităţilor clienţilor şi le întâlnesc eficient prin utilizarea optimă a procedurilor şi sistemelor şi prin acordarea unei atenţii deosebite calităţii produselor şi motivaţiei angajaţilor. Între aceste două categorii de aspecte se află o altă categorie care se suprapune parţial cu primele două fără, însă, a se putea delimita clar una de cealaltă. Această categorie include dezvoltarea strategiei de marketing şi resursele (oameni, clădiri etc.), introducerea mecanismelor cum ar fi sistemele informaţionale de management, obiective bugetare şi

managementul schimbării. Într-adevăr, este mai natural să gândim planurile tactice şi operaţionale ca făcând parte din strategia globală decât a le considera ca entităţi separate. Este important, să recunoaştem această vedere de ansamblu, chiar dacă o separare ar putea ajuta la începutul studiului subiectului în etapa de identificare a elementelor cheie ale managementului strategic.

Prezentăm în continuare un model de suprapunere a conceptelor de strategie şi tactică.

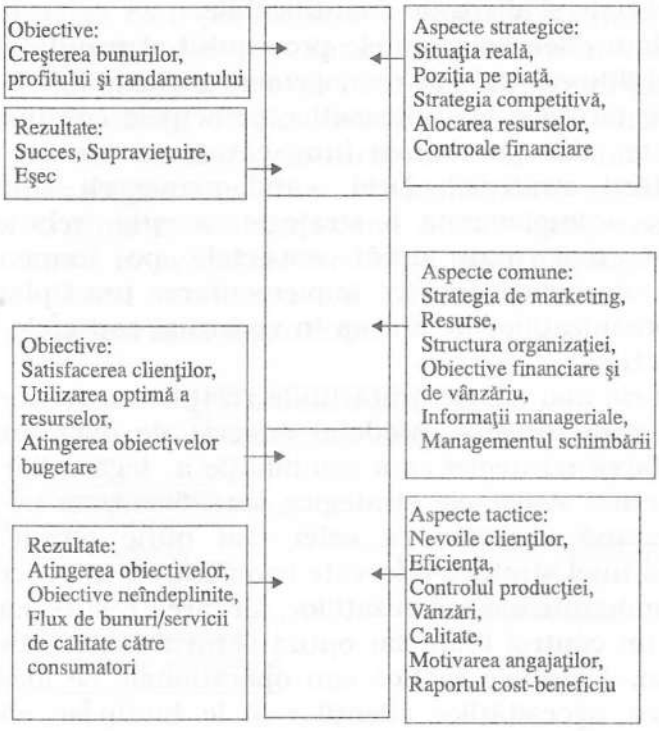


Diagrama relevă următoarele aspecte cheie:

- Conceperea unei strategii de marketing corespunzătoare pieţei şi aspectelor competitive exprimate în planul global;
- Repartizarea resurselor umane, fizice şi financiare între diferitele unităţi şi funcţii ale firmei;

- Conceperea unei structuri organizatorice corespunzătoare pentru facilitarea comunicării, a luării deciziilor şi a modificărilor necesare;
- Stabilirea de salarii corespunzătoare şi a obiectivelor financiare;
- Asigurarea unor informaţii manageriale suficiente pentru feedback;
- Pregătirea pentru schimbare şi implementarea schimbării.

Mintzberg şi Quinn (1991) văd implementarea strategiei ca depinzând de patru elemente de bază - structură, sisteme, cultură şi putere. Ei consideră că managementul strategic se bazează pe echilibrul unui număr de factori independenţi. Referitor la structură, ei consideră că *structura nu urmăreşte strategia conform căreia "piciorul stâng îl urmează pe cel drept" ... Cele două sunt independente, fiecare influenţându-l pe celălalt.* Structura, în acest context, se referă la structura organizaţiei iar sistemele se referă la procedurile administrative care ajută funcţiile organizatiei. Cultura se referă la dezvoltarea sistemului de valori ale organizaţiei (liantul ideologic dintre organizaţii). Puterea înseamnă alocarea autorităţii în cadrul organizaţiei, dar şi deţinerea unei influenţe personale de grupuri sau indivizi puternici.

Cele patru elemente de bază ale lui Mintzberg şi Quinn sunt asemănătoare cu cadrul Seven-S dezvoltat de consultanţii în management de la McKinsey & Co. Acest cadru a fost proiectat pentru uşurarea analizei organizaţiilor prin concentrarea atenţiei asupra a şapte variabile de bază: strategie, structură, sisteme, personal, stil, sarcini şi obiective fundamentale.

Aceste variabile au fost clasificate de către Pascale si Athos în două categorii. În cadrul primei categorii regăsim:

- Strategia - planul, sau direcţia de acţiune, pentru alocarea resurselor de-a lungul timpului pentru a atinge obiectivele organizaţiei;
- Structura - structura organizaţiei;
- Sisteme - înţelesuri formale şi informale prin care informaţia circulă în cadrul organizaţiei (şedinţe, fisiere pe computer, hârtie etc.).

A doua categoria conţine:

- Personal - personalul organizaţiei;
- Stil - stil de management şi cultura organizaţiei;
- Sarcini - capacităţi distincte sau competente ale perşonalului cheie şi ale organizaţiei ca ansamblu;
- Obiective fundamentale - reprezintă valorile fundamentale sau filosofia organizaţiei (angajare faţă de clienţi, respectul pentru mediu, lupta pentru calitate etc.).

Aşa după cum se observă, există un fond comun între grupurile Mintzberg & Quinn şi McKinsey şi fiecare dintre elemente se afla în strânsă legătură cu celelalte.

Orice strategie se materializează într-un plan strategic. Managerii au responsabilitatea de a transpune planul strategic în acţiuni şi de a obţine rezultatele preconizate prin obiective. Implementarea strategiilor se realizează în strânsă concordanţă cu elementele ce definesc contextul organizaţional: tipul strategiei care se implementează, resursele financiare disponibile, mentalităţile personalului, urgenţa obţinerii performanţelor pe termen scurt. Deşi strategiile provin, în mare parte, de la şeful executiv, ceilalţi manageri de la niveluri superioare, medii şi inferioare ale firmei au, de asemenea, un rol important în procesul de elaborare şi de implementare a strategiilor specifice fiecărui nivel de detaliere a problemei. Întregul personal din fiecare subunitate organizatorică, de la şef până la operator, trebuie să se întrebe: "*ce ni se cere pentru ca noi să punem în aplicare partea noastră de plan strategic şi cum putem să facem asta mai bine?*"

Succesul realizării strategiei depinde de o bună organizare internă şi de existenţa unui personal competent. Organizarea internă presupune: elaborarea unei structuri organizatorice compatibile cu necesităţile strategice, promovarea unor relaţii de conducere adecvate, selectarea oamenilor pentru poziţiile cheie, etc. Un rol esenţial în succesul unei strategii îl are asigurarea suportului motivaţional al salariaţilor.

Planificarea strategică este o acţiune de esenţă în succesul afacerii. Acest proces îl determină pe întreprinzătorul potenţial al afacerii de a transpune ideea sa într-o evaluare obiectiv în raport cu piaţa. Studii empirice au concluzionat că prezenţa planului strategic este o cheie determinant în supravieţuirea unei firme. Dezvoltarea unui plan direcţionează firma spre competitivitate

prin aceea că, scoate la iveală factorii cheie ce o diferenţiază de competitori.

Bibliografie

1. Ovidiu Nicolescu, a., *Management*, Editura Didactică şi Pedagogică, 1992;
2. Panaite C. Nica, *Managementul firmei*, Editura Gaudeamus, Iaşi, 1994;
3. G.A. Cole, *Strategic management*, DP Publications Ltd., London, 1994;
4. Rusu Costache, a., *Managementul afacerilor mici şi mijlocii*, Editura Logos, Chişinău, 1993.
5. Andrews K., *The Concept of Corporate Strategy*, Richard D. Irwin, 1987.

CU PRIVIRE LA EFICIENŢA INVESTIŢIILOR AGRICOLE

Alexandru TOFAN

În economia de piaţă, eficienţa reprezintă criteriul dominant al întregii activităţi economice. Utilizarea eficientă a diferitelor resurse constituie direcţia principală a progresului economic şi social. Pornind de la faptul că investiţiile antrenează importante resurse materiale, financiare şi de muncă, eficienţa folosirii acestor resurse devine o problemă esenţială a gestiunii investiţiilor din orice ramură economică.

La modul general, eficienţa constituie o judecată de valoare sau o apreciere care serveşte la fundamentarea corecta a diferitelor decizii. Termenul de eficienţă este sinonim cu cel de eficacitate şi are o frecvenţă destul de largă în vorbirea curentă. El provine din latinescul "*efficere*"care înseamnă a efectua. De aici derivă "*efficax-efficacis*" (care are efecte dorite), de unde termenul actual de eficacitate.

În accepţiunea actuală de atribut al acţiunii umane de a produce efectul util dorit, conceptul de eficienţă este utilizat din secolul trecut, mai întâi în tehnică şi apoi în economie.

În domeniul tehnic, noţiunea de eficienţă se foloseşte cel mai des pentru a exprima randamentul ca un raport între puterea utilă obţinută şi puterea absorbită de o instalaţie, un utilaj, etc. Se întâlnesc aici şi accepţiuni mai specializate, cum ar fi, de pildă, în optică, raportul dintre fluxul luminos emis şi puterea consumată de o sursă de lumină, în fizica nucleara, electrotehnică, aeronautică, etc. De fiecare dată avem aici de a face cu ceea ce se numeşte *"eficienţa tehnică"*.

În domeniul economic, referiri la conceptul de eficienţă găsim încă la gânditorii din secolul trecut (A. Smith, spre exemplu). Mult mai târziu, însă, odată cu pătrunderea modelării matematice şi a calculatorului electronic în cercetarea economică, conceptul de eficienţă dobândeşte aici adevărata sa consacrare.

În prezent, practic toate deciziile care se iau în domeniul economic au la bază criteriul eficienţei. Noţiunea de eficienţă mai păstrează încă un *sens general* (comun), dar ea se apropie tot mai mult de activitatea economică, unde sensurile sunt mai profesionalizate, mai precise.

Astfel, putem întâlni noţiunea de eficienţă cu referire la *performanţa unei acţiuni, a unei persoane sau a unui lucru.* Se vorbeşte frecvent despre:

- eficienţa actului educaţional;
- eficienţa unei anumite persoane (grup);
- eficienţa unui medicament, aliment, etc.

În toate aceste cazuri, eficienţa este sinonimă cu atributul de *a produce efecte cât mai favorabile.* Mergând mai în profunzime, însă, trebuie să observăm că eficienţa implică o comparaţie a acestor efecte cu eforturile consumate pentru producerea lor. În acest fel, noţiunea de eficienţă se apropie tot mai mult de cea de *eficienţă economică.* Aceasta presupune întotdeauna o comparare a efectelor utile obţinute dintr-o activitate cu eforturile necesare desfăşurării activităţii respective.

Prin esenţa sa, eficienţa economică realizează o privire globală, un bilanţ general al procesului economic analizat. Ea presupune *o dublă relaţie de relativitate*:

- pe de o parte, ea exprimă posibilitatea de a obţine efecte cât mai mari cu un anumit consum de resurse (efort);
- pe de altă parte, eficienţa economică reprezintă posibilitatea de a realiza un anumit efect cu consumuri minime de resurse.

Aşadar, eficienţa economică (E) se reduce în ultimă instanţă la un raport între efect (Q) şi efort (C) de forma:

$$E = \frac{Q}{C} \rightarrow \text{maxim, sau } E = \frac{C}{Q} \rightarrow \text{minim.}$$

La prima vedere, s-ar părea că evaluarea eficienţei economice este destul de simplă. În realitate însă problema este deosebit de complexă din cel puţin două motive:

1) Atât Q cât şi C sunt mărimi dificil de comensurat, deoarece în majoritatea proceselor economice intervin fenomenele sociale care sunt foarte greu de estimat valoric.

2) Calculul eficienţei se poate face la diferite nivele de organizare a activităţii economice: economie naţională, ramură a economiei, întreprindere, subunitate a întreprinderii, etc. Fiecare dintre aceste nivele reclamă utilizarea anumitor indicatori pentru caracterizarea eficienţei economice.

Pornind de la aspectele sesizate, apreciem că eficienţa economică nu poate fi redusă la o singură formă de exprimare sau la un singur indicator. O judecată realistă asupra acesteia impune, după opinia noastră:

a) *Mai multe forme ale eficienţei economice*, în funcţie de domeniul şi nivelul la care se calculează. În acest context, putem vorbi despre eficienţa economică a producţiei industriale, agricole, etc, despre eficienţa economică a investiţiilor; despre eficienţa economică a progresului tehnic ş.a.m.d.

b) *Mai mulţi indicatori de apreciere pentru fiecare formă a eficienţei economice.* În acest sens, există indicatori de eficienţă a producţiei industriale, indicatori de eficienţă a producţiei agricole, indicatori de eficienţă a investiţiilor industriale, agricole, etc. Fiecare dintre aceşti indicatori are o anumită putere de exprimare, completându-se unul pe altul, astfel încât, numai în totalitatea lor, pot oferi o imagine cuprinzătoare asupra eficienţei activităţii economice.

Investiţiile reprezintă o componentă importantă a activitaţii economice din societate. Ca urmare, eficienţa investiţiilor, indiferent de sectorul la care se referă, constituie o formă de bază a eficienţei activităţii economice. În această calitate, eficienţa economică a investiţiilor se caracterizează cu ajutorul raportului dintre efortul (de investiţii) şi efectele (din exploatare) obţinute, sau ca raport invers, între efectul obţinut şi efortul implicat. Specialiştii apreciază că prima modalitate de exprimare - raportul efort/efect - este mai bună, deoarece ea urmează legătura logică de cauzalitate, în sensul că efortul precede şi determină efectul şi nu invers.[1] În plus, exprimând numărul de unităţi de efort ce revine pe o unitate de efect (valoric), raportul respectiv este mai concludent.

Eficienţa economică a investiţiilor vizează atât procesul investiţional propriu-zis, cât şi procesul de producţie (de exploatare). Acest lucru este necesar pentru că, de regulă, în

procesul investiţional are loc doar consumul de resurse (efortul), iar efectele acestui consum se obţin abia mai târziu, în activitatea de exploatare a obiectivului de investiţii. Ca urmare, deşi decalate în timp, cele două procese sunt privite ca un tot unitar.

Faţă de celelalte forme ale eficienţei economice, *eficienţa investiţiilor prezintă anumite particularităţi*:

1. Este vorba, în primul rând, de *caracterul* său *de previziune*. Calculele de eficienţă se fac aici într-o etapă care precede înfăptuirea procesului investiţional şi, cu atât mai mult, activitatea de producţie a viitorului obiectiv. De aici decurge necesitatea unei documentări foarte temeinice şi a unor instrumente de previziune adecvate. Dacă la alte forme ale eficienţei activităţii economice, calculele previzionale pot să lipsească, fiind suficientă o analiză post-factum, la eficienţa investiţiilor ele sunt obligatorii.

Ca urmare a caracterului său previzional, eficienţa investiţiilor are întotdeauna *o anumită doză de eroare*, de aproximaţie. Eroarea calculelor, cum se întâmplă întotdeauna în domeniul previziunii economice, este cu atât mai mare cu cât orizontul de timp la care se referă este mai îndepărtat.

2. *Caracterul relativ* constituie o altă particularitate a eficienţei economice a investiţiilor. Pentru necesităţile de decizie, se recomandă luarea în considerare a mai multor variante de proiect, dintre care una serveşte ca variantă de referinţă. În acest fel, eficienţa investiţiilor este absolută pentru fiecare varianta în parte, dar este relativă atunci când intervin comparaţiile între variante.

3. Efortul şi efectul, elementele ce caracterizează eficienţa investiţiilor, sunt mărimi complexe şi dificil de sintetizat într-un singur indicator. Ca urmare, *eficienţa, investiţiilor*, ca de altfel şi celelalte forme ale eficienţei economice, nu se poate reduce simplist la raportul efect/efort, ci *se amplifică într-un sistem complex de indicatori*, în care nici un indicator nu-i poate acoperi în totalitate pe celălalt.

4. Eficienţa economică a investiţiilor reflectă raportul efect/efort *în strânsă legătură cu factorul timp*. Se ştie că în activitatea de investiţii, efortul precede efectul. El se concretizează în cheltuielile de investiţii şi se localizează, în general, în etapa de

execuţie a obiectivelor. Efectul se concretizează în veniturile ce vor fi obţinute prin exploatarea productivă a viitoarelor obiective. În ipoteza unei eşalonări uniforme a cheltuielilor de investiţii, cea mai frecventă variantă de evoluţie în timp a mărimilor de calcul al eficienţei investiţiilor este cea din figura 1.

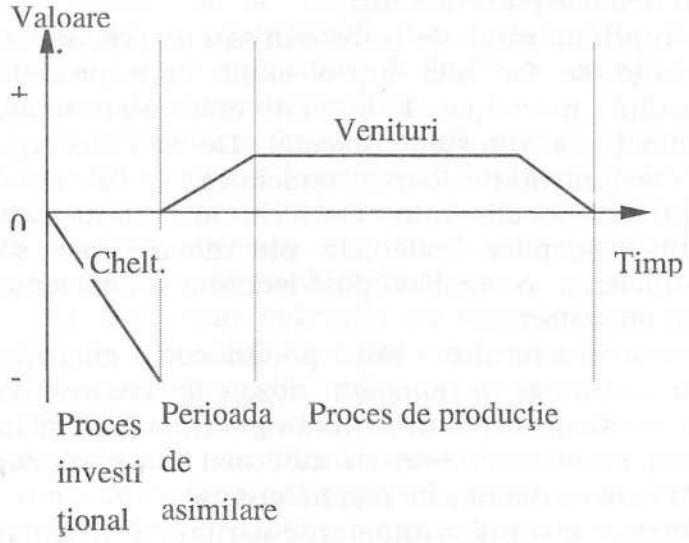


Fig.1. Evoluţia efortului şi efectului procesului investiţional pe scara timpului

Se poate observa că în prima perioadă, când are loc procesul investiţional, se efectuează numai cheltuieli, fără a se obţine venituri. Abia în perioada următoare, numită de asimilare, obiectivul de investiţii începe să producă venituri care vor permite mai târziu recuperarea cheltuielilor făcute. O astfel de situaţie, în care obţinerea veniturilor este decalată în timp de efectuarea cheltuielilor, impune cu necesitate luarea în considerare în calculele de eficienţă economică a influenţei factorului timp prin *folosirea tehnicilor de actualizare* a valorilor viitoare.

5. În funcţie de scopul urmărit, *atât efectul cât şi efortul de investiţii pot fi evaluate în mod diferit.*

Efortul economic cuprinde toate cheltuielile de muncă vie şi materializată necesare pentru executarea şi punerea în funcţiune

a obiectivelor de investiţii. În raport de scopul pentru care se determină, putem întâlni următoarele situaţii:

a) *Pentru necesitaţi de analiză şi decizie*, efortul are cea mai larga sferă de cuprindere, incluzând pe lânga elemente certe (investiţiile directe şi colaterale) şi o serie de elemente convenţionale, cum ar fi: efectul imobilizării fondurilor în timp, pierderile din schimbarea destinaţiei terenului, investiţiile conexe, etc.

b) *Pentru necesităţi de evaluare a lucrărilor, contractare, execuţie şi decontare* a acestora, sfera efortului se restrânge de obicei la cadrul devizelor de execuţie, incluzând cheltuielile de investiţii directe şi colaterale, cheltuielile de organizarea a şantierelor, cele cu pregătirea personalului, cheltuielile de proiectare, cele de amenajare a terenului ca amplasament, etc.

c) *Pentru necesităţi de încheiere şi de înregistrare în contabilitate a rezultatelor procesului investiţional*, sfera de cuprindere a efortului se restrânge la elementele certe care dau valoare obiectivului realizat (capitalul fix obţinut).

Efectul economic al investiţiilor este complex şi variat, neputând fi reunit într-un singur indicator sau unitate de măsură. Efectele obţinute se grupează la modul general în următoarele categorii:

- efecte materiale;
- efecte valorice;
- efecte sociale.

Efectele materiale reflectă rezultatele economice ale investiţiilor sub forma valorilor de întrebuinţare obţinute. Se pot exprima prin mai mulţi indicatori, cum ar fi; volumul producţiei în unităţi naturale (kg, tone, metri pătraţi, bucăţi, etc.), caracteristicile calitative ale producţiei sau ale obiectivului realizat(durabilitate, randament, etc.).

Efectele valorice redau sintetic, în formă banească, rezultatele investiţiei prin indicatori cum sunt: valoarea producţiei şi costul acesteia, valoarea activelor realizate, etc.

Efectele sociale vizează implicaţiile pe plan social ale investiţiilor respective. Cuantificarea lor, în totalitate, este dificilă şi de aceea, se utilizează, frecvent, aprecieri orientative cu privire la modificarea condiţiilor de muncă (îmbunătăţire sau

înrăutăţire), schimbarea gradului de ocupare a forţei de muncă, influenţa asupra mediului ambiant, etc.

În concluzie, având în vedere multitudinea de forme şi complexitatea elementelor implicate, apreciem că problematica eficienţei investiţiilor nu poate fi redusă la un singur indicator, oricât de expresiv ar fi acesta. Examinarea eficienţei numai sub aspect valoric este insuficientă. Este nevoie şi de indicatori cantitativi, dar şi de aprecieri calitative, mai puţin cuantificabile, care, de multe ori, au un rol esenţial în adoptarea deciziei cu privire la o varianta sau alta de investiţii.

Opiniile exprimate în literatura de specialitate converg, în cea mai mare parte, către *folosirea mai multor indicatori* în vederea caracterizării riguroase a eficienţei economice a diferitelor variante de investiţii. Aceşti indicatori alcătuiesc un *sistem* în care intră atât *indicatori valorici* (volumul investiţiilor, investiţia specifică, durata de recuperare a investiţiilor[2] etc.), cât şi *indicatori naturali* (capacitatea de producţie în expresie fizică, consumurile specifice de materiale, durata de execuţie a investiţiilor, etc.).

Menţionăm că, în ultimul timp, sub influenţa literaturii de specialitate occidentale, o serie de autori restrâng sistemul respectiv la câţiva indicatori (de regulă, patru) ce caracterizează doar rentabilitatea proiectelor de investiţii. Din punctul de vedere al gestiunii financiare a agenţilor economici, această simplificare reprezintă, în mod indiscutabil, un avantaj. Pentru o analiză cât mai cuprinzătoare, însă, simplificarea respectivă nu este benefică, deoarece se pierd din vedere aspecte esenţiale ale eficienţei investiţiilor, cum ar fi de pildă eficienţa producţiei care se va obţine sau cheltuiala de investiţii pe unitate a capacităţii de producţie.

În categoria indicatorilor de bază intră cei mai importanţi indicatori de apreciere a eficienţei investiţiilor. Unii dintre aceştia (investiţia specifică, durata de recuperare, viteza de recuperare, etc.) se întâlnesc în teoria şi practica economică din România, înainte de anul 1989, iar alţii sunt de dată ceva mai recentă, fiind " importaţi" din Occident, unde, pe lângă fundamentarea teoretică temeinică, sunt consacraţi şi în metodologia de analiză a proiectelor de investiţii pe care o folosesc marile bănci şi diferiţii agenţi economici.

Pe de altă parte, unii dintre indicatorii de bază exprimă direct sau mijlocit elementele raportului de eficienţă economică (efectul sau efortul investiţional), fiind consideraţi " indicatori de calcul", iar alţii corelează într-o formă sau alta elementele respective, fiind " indicatori propriu-zişi" de eficienţă a investiţiilor.

În sfârşit, o ultimă menţiune înainte de a trece la prezentarea indicatorilor de bază este aceea că oricare din aceşti indicatori poate îmbrăca atât *forma statică* de prezentare, cât şi *forma dinamică*. În general, forma statică a indicatorilor ţine de abordarea tradiţională, fiind de esenţă contabilă, iar forma dinamică ţine de analiza pe fluxuri, fiind de esenţă financiară. Deoarece, forma dinamică a indicatorilor implică luarea în considerare a factorului timp pe baza tehnicilor de actualizare, în prezentul articol ne vom limita la forma statică, urmând ca forma dinamică să fie prezentată într-un alt material.

1. *Volumul (valoarea) investiţiei.*

Acesta este principalul indicator care caracterizează mărimea efortului investiţional. El exprimă valoric totalitatea resurselor care se vor consuma pentru realizarea obiectivului de investiţii până la punerea sa în funcţiune. Practic, este vorba despre cheltuielile de investiţii stabilite pe bază de deviz, însă, prin extensie, indicatorul cuprinde şi stocul de active circulante necesar pentru primul ciclu de funcţionare, precum şi alte cheltuieli care nu măresc valoarea capitalului fix, cum sunt cheltuielile pentru pregătirea forţei de muncă şi cheltuielile pentru supravegherea lucrărilor de investiţii.

Formula de calcul a volumului investiţiilor (I_i) este următoarea:

$I_i = I + M_0 + C_s$, unde:

I reprezintă cheltuiala totală de investiţii, calculată conform devizului general;

M_0 - necesarul de active circulante pentru începerea funcţionării obiectivului;

C_s - alte cheltuieli (pregătitea personalului, supravegherea lucrărilor, etc.).

Într-o logică financiară, acest indicator, numit şi suma capitalului investit, reprezintă soldul fluxurilor monetare legate de punerea în funcţiune a activelor integrate în proiectul de

investiţii.[3] Soldul respectiv se determină prin compararea plăţilor (ieşirilor de trezorerie) cu încasările (intrările de trezorerie).

Principalele elemente de plăţi sunt:

- plăţile pentru achiziţionarea echipamentelor sau realizarea construcţiilor, evaluate fără T.V.A., dacă aceasta este deductibilă, plus costurile de oportunitate corespunzătoare activelor proprii folosite;
- cheltuielile auxiliare legate de punerea în funcţiune a obiectivului (studii prealabile, cheltuieli de transport, cheltuieli de instalare, formarea personalului, etc.);
- necesarul suplimentar de fond de rulment antrenat de creşterea cifrei de afaceri pe care o va genera noul obiectiv (pentru stocuri minime de materiale şi produse şi pentru acordarea de termene minime de plată clienţilor).[4]

Încasările mai importante provin din:

- vânzarea echipamentelor disponibilizate prin punerea în funcţiune a obiectivului;
- veniturile auxiliare de natură fiscală sau economică, provenind din administrare.

Pe baza celor prezentate, evaluarea financiară a capitalului investit se poate face prin relaţia:

$C = I + FL_{IM} + FL_{FR} - VE - FL_F$, unde:

C = capitalul investit;

I = imobilizări fixe;

FL_{IM} = fluxuri de lichidităţi relative la investiţiile materiale;

FL_{FR} = fluxuri de lichidităţi legate de necesarul suplimentar de fond de rulment;

VE = valoarea neta a echipamentelor disponibilizate şi vândute pe piaţa de ocazie;

FL_F = fluxuri de lichidităţi legate de mediul fiscal.

Această evaluare a indicatorului este mai dificilă, dar este mai riguroasă, deoarece include toate cheltuielile necesare până la punerea în funcţiune a obiectivului de investiţii.

2. *Durata de execuţie a investiţiei*

Este perioada de timp în care are loc materializarea cheltuielilor de investiţii în capital fix. De regulă, această perioadă, care se întinde până în momentul punerii în funcţiune a obiectivului, ocazionează doar consumuri de resurse, fără a se

obţine vreun rezultat util. De aceea, pentru a reduce volumul imobilizărilor de fonduri, este necesară scurtarea, pe cât posibil, a duratei de execuţie, fără a dăuna asupra calităţii lucrărilor de investiţii. Totodată, căutarea de soluţii pentru punerea parţială în funcţiune a capacităţilor de producţie poate contribui la diminuarea pierderilor de profit ca urmare a imobilizării fondurilor de investiţii.

3. *Durata de viaţă a investiţiei*

Este perioada de timp în care obiectivul, după ce a fost executat, recepţionat şi pus în funcţiune, este utilizat conform destinaţiei sale, asigurându-se recuperarea capitalului investit şi obţinerea unui surplus. Această perioadă ţine din momentul intrării în funcţiune a obiectivului şi până la scoaterea din uz, datorită uzurii fizice şi morale a capitalului fix. În cadrul său, capitalul fix realizat este de regulă supus amortizării prin utilizarea diferitelor metode sau tehnici de amortizare (liniara, progresivă, regresivă, etc.).

Estimarea duratei de viaţă a investiţiei pare, la prima vedere, o problemă relativ simplă. Aceasta deoarece, în economia centralizată, ea se reducea la preluarea duratelor normate de funcţionare ale diferitelor categorii de mijloace fixe, durate fixate prin lege. În realitate, însă, problema nu este deloc simplă, deoarece se pot utiliza mai multe criterii pentru stabilirea duratei de viaţă a unei investiţii. În esenţă, este vorba despre o alegere între criteriile de ordin tehnic şi cele de ordin economic.

Criteriile tehnice ne îndeamnă să identificăm durata de viaţă a unei investiţii cu *durata sa fizică normală de exploatare a obiectivului.* La rândul său, durata fizică este definită de condiţiile tehnice de exploatare (intensitatea utilizării, spre exemplu), dar şi de anumite condiţii juridice (de pildă, construcţia unui imobil pe un teren obţinut prin concesiune pe o durată limitată).

Criteriile de ordin economic implică asimilarea cu *durata de utilizare economică a obiectivului,* respectiv cu intervalul de timp în care cheltuielile efectuate sunt recuperate din veniturile obţinute prin exploatarea productiva a investiţiei.

Practic, determinarea duratei economice este destul de relativă, deoarece rentabilitatea investiţiei se află sub incidenţa mai multor factori incerţi (produsele îşi pot epuiza ciclul de viaţă,

preţurile se pot schimba, costurile la fel, etc.). Relativitatea determinării este cu atât mai accentuată, cu cât orizontul previziunii este mai îndepărtat. De aceea, pentru proiectele de investiţii 'cu durata mare de exploatare (30-50 de ani), se recomandă ca previziunea fluxurilor de încasări şi plăţi să se facă pe o perioadă mai scurtă (10-20 de ani), numită " *orizont economic al firmei*", urmând ca veniturile ulterioare aceste perioade să fie incluse în valoarea reziduală a investiţiei[5].

Referitor la fixarea duratei de viaţă a investiţiei, există şi alte concepţii. De pildă, considerarea celei mai scurte dintre următoarele trei durate:

- durata de viaţă fizic normală a investiţiei;
- durata de viaţă tehnologică;
- durata de viaţă a produsului pe piaţă.[6]

Altă opinie prevede fixarea unei durate intermediare între durata fizică a echipamentului şi durata de viaţă a produsului[7] ş.a.m.d.

4. *Investiţia specifică*

Acest indicator asigură comparabilitatea între efortul financiar făcut pentru realizarea unui obiectiv economic şi capacitatea de producţie a obiectivului respectiv. Practic este vorba de un raport între cele două mărimi, raport care exprimă cheltuiala de investiţii care se face pentru realizarea unei unităţi de capacitate de producţie.

Relaţiile de calcul folosite diferă după cum investiţia vizează realizarea de obiective noi sau modernizarea, dezvoltarea ori retehnnologizarea unor obiective existente.

Pentru *obiectivele noi*, relaţia de calcul a investiţiei specifice (i) este:

$$i = \frac{I}{Q}, \text{ în care:}$$

I reprezintă investiţia totală;

Q - capacitatea de producţie.

Pentru investiţiile în *modernizări, dezvoltări sau retehnologizări* ale obiectivelor existente, indicatorului se calculează astfel:

$$i = \frac{I}{Q_1 - Q_0}, \text{ unde:}$$

Q_1 este capacitatea de producţie după modernizare;

Q_0 = capacitatea de producţie înainte de modernizare.

Capacitatea de producţie a unui obiectiv economic se exprimă în mod diferit în funcţie de specificul activităţii. Cel mai frecvent se utilizează exprimarea în *unităţi naturale* (kg, tone, litri, etc.), dar la o producţie eterogenă se poate folosi şi exprimarea *natural-convenţională* (tractoare convenţionale, hectare arătură normală, unităţi nutritive, etc.) sau chiar exprimarea *valorică*. În orice caz, capacitatea de producţie exprimă producţia maximă ce poate fi obţinută la obiectivul respectiv într-o anumită perioadă de timp, de obicei, un an.

Din cauza faptului că mărimea capacităţii de producţie luată în calcul este, de obicei, cea anuală, pentru o apreciere corectă asupra diferitelor variante de investiţii, indicatorul investiţiei specifice trebuie să ţină seama şi de numărul anilor de funcţionare (d_f), în felul următor:

$$i = \frac{I}{Q \times d_f}$$

Un exemplu simplu poate fi edificator cu privire la necesitatea acestei ultime modalităţi de calcul. Să presupunem două variante de proiect - A şi B - despre care se dau datele:

	A	B
Valoarea investiiei (milioane lei)	120	100
Capacitatea anuală de producţie (tone)	1000	1000
Durata de funcţionare (ani)	10	8

Dacă folosim prima relaţie da calcul, valoarea investiţiei specifice va fi:

Varianta A.	Varianta B
$\frac{120 \text{ milioane lei}}{1.000 \text{ tone}} = 120.000 \text{ lei/t}$	$\frac{100 \text{ milioane lei}}{1.000 \text{ tone}} = 100.000 \text{ lei/t}$

Din acest punct de vedere, este mai avantajoasă varianta B.

Dacă, în schimb, utilizăm cea de a doua relaţie de calcul, care ţine seama şi de durata de funcţionare, investiţia specifică pentru cele două variante de proiect va fi de:

Varianta A	Varianta B
$\frac{120 \text{ mil. lei}}{1000 \text{ t} \times 10 \text{ ani}} = 12000 \text{ lei / t / an}$	$\frac{100 \text{ mil. lei}}{1000 \text{t} \times 8 \text{ ani}} = 12500 \text{ lei / t / an}$

De data aceasta, varianta mai avantajoasă este A, ceea ce ni se pare mai apropiat de realitate.

5. *Durata de recuperare*

Numit şi *termen de recuperare*, acest indicator exprimă numărul de ani necesar pentru recuperarea capitalului investit iniţial. Ideea de bază a acestui indicator este aceea că o investiţie va fi cu atât mai atractivă pentru investitor, cu cât veniturile care se vor obţine vor permite recuperarea mai rapidă a capitalului alocat.

Pe baza acestui indicator, nu se vor accepta proiecte de investiţii decât dacă durata lor de recuperare este mai mică decât un standard prestabilit (durată normativă de recuperare) care, la rândul său, este mai mic decât durata de viaţă a investiţiei. Între două sau mai multe proiecte de investiţii este preferabil cel a cărui durată de recuperare este mai scurtă.

În principiu, durata de recuperare (T) se calculează prin raportarea investiţiei totale (I) la avantajul (efectul) economic mediu anual din care se reconstituie capitalul investit (E):

$$T = \frac{I}{E}$$

Cu privire la numitorul relaţiei de calcul, există, în literatura de specialitate, mai multe păreri. Problema aflată în discuţie derivă din interpretările diferite care se dau părţii din veniturile anuale ale investiţiei, care serveşte pentru recuperarea fondurilor investite.

Astfel, înainte de 1989, la numitorul relaţiei de calcul se folosea mărimea anuală a beneficiului, venitului net sau acumulărilor băneşti. Cu toate că metodologia legală consacrase venitul net ca bază de calcul a duratei de recuperare, existau opinii care sugerau utilizarea altor baze de calcul, cum ar fi: venitul net şi amortizarea, venitul national şi economiile la cheltuielile de producţie.[8]

Actualmente, numitorul relaţiei de calcul poate fi reprezentat de: profitul brut, profitul net, rămas după impozitare, "cash-flow"-ul brut, " cash-flow"-ul net. Se recomandă ca primul şi al treilea

indicator dintre cei enumeraţi să fie utilizaţi în analiza financiara sumară a proiectelor de investiţii, iar al doilea şi al patrulea indicator să fie folosiţi în analiza financiară detaliată.[9]

În ceea ce ne priveşte, apreciem că, atâta vreme cât fondul de amortizare constituit rămâne la dispoziţia agenţilor economici, nemaifiind preluat de " forul tutelar" şi redistribuit de acesta, nu există nici un impediment ca în calculul duratei de recuperare să fie considerată, alături de profitul net şi amortizarea anuală constituită. Ca urmare, cel puţin pentru nivelul microeconomic, optăm pentru *fluxul net de trezorerie* rezultat din exploatarea investiţiei (flux de lichiditaţi nete), numit şi " *cash-flow*" net. Acesta poate fi asimilat cu suma profitului net după impozitare şi a amortismentelor perioadei.

Dacă notăm cu CA încasările anuale (veniturile), cu EF plăţile anuale, cu CE cheltuielile anuale de producţie (exploatare), iar cu A amortizarea anuală a activelor fixe incluse în proiect, atunci cash-flow-ul anual (CF) în cazul invesitţiilor de inovare sau de expansiune se poate determina prin următoarea formulă:.

$$CF = CA - EF = CA - \left[CE + i(CA - CE - A)\right] = (1-i)(CA - CE - A) + A$$

În această formulă i reprezintă rata impozitului pe profit (sub formă de coeficient), astfel încât:

$(1-i)(CA - CE - A)$ = *profitul* net după impozitare.

Tabelul 1.Calculul fluxului anual de venituri pentru proiectele de investiţii (după M.Levasseur şi A.Quintart)

Proiecte de inovare sau de expansiune	Proiecte de raţionalizare sau de productivitate
1.Cifra de afaceri	1.Economia de cheltuieli variabile
2.Cheltuieli variabile	2.Economia de cheltuieli fixe
3.Cheltuieli fixe (altele decât amortizarea şi cheltuielile financiare)	3.Excedent brut de exploatare (rd.1 + 2)
4.Excedent brut de exploatare [rd.1 - (2 +3)]	4.Excedent net de exploatare [rd.3 x (1 - rata impozitului)]
5.Excedent net de exploatare [rd.4 x (1 - rata de impozit)]	5.Economii fiscale datorate amortizării
6.Economii fiscale datorate amortizării (amortizarea anuală x	6. Cash flow (rd.4 + 5)

rata de impozit)	
7.Cash flow (rd.5 + 6)	

În cazul proiectelor de investiţii de raţionalizare sau de productivitate, obiectivul nu este creşterea volumului vânzărilor (a cifrei de afaceri), ci reducerea costurilor de exploatare. De aceea, modalitatea de calcul a fluxului de lichidităţi nete este întrucâtva diferită (tabelul 1.).

Dacă fluxurile financiare pozitive generate de exploatarea obiectivului de investiţii au aceeaşi valoare în fiecare an, atunci durata de recuperare s-ar calcula astfel:

$$\text{Durata de recuperare} = \frac{\text{Valoarea proiectului}}{\text{Fuxul anual}}$$

Dacă, în schimb, fluxurile anuale sunt inegale, atunci se determină fluxurile cumulate la finele fiecărui an, până se atinge valoarea investiţiei iniţiale.

Tabelul .2.Determinarea fluxului de numerar net (milioane lei)

Denumirea indicatorilor	Anii de execuţie		Anii de funcţionare					Total
	1	2	1	2	3	4	5	
1.Cheltuieli de investiţii	500	500						1000
2.Cifra de afaceri-			800	800	800	800	800	4000
3.Chelt. de exploatare			500	500	500	500	500	2500
4.Amortizare			200	200	200	200	200	1000
5.Profit impozabil			100	100	100	100	100	500
6.Impozit pe profit			25	25	25	25	25	125
7.Profit net			75	75	75	75	75	375
8.Cash-flow anual din exploataţie (rd.7 + 4)			275	275	275	275	275	1375
9.Cash-flow din exploa			275	550	825	1100	1375	1375

taţie cumlat								
10.Cash-flow total cumulat	- 500	-1000	- 725	- 450	-175	+100	+375	+375

De fapt, calculul obişnuit al fluxurilor financiare ţine seama şi de cheltuielile de investiţii care se constituie ca fluxuri negative (ieşiri sau plăţi). Ca urmare, durata de recuperare poate fi reperată în funcţie de momentul în care fluxurile anuale, după ce înregistrează valori negative, devin egale cu zero.

Pentru exemplificare să considerăm un proiect de investiţii pentru realizarea unui obiectiv economic în valoare de 1000 milioane lei. Durata de execuţie a obiectivului este de doi ani, cheltuiala de investiţii repatizându-se în mod egal pe fiecare an, iar durata de funcţionare de 5 ani. Se aplică metoda liniară de amortizare, iar impozitul pe profit este de 25%. În ipoteza unei cifre de afaceri anuale constante de 800 milioane lei şi a unor cheltuieli de exploatare anuale de 500 milioane lei, fluxul de numerar este cel din tabelul 2.

Din datele prezentate, rezultă că investiţia se recuperează în cel de al patrulea an de funcţionare a obiectivului pentru că, la sfârşitul acestui an, fluxul de numerar din exploataţie cumulat depăşeşte suma investită, iar fluxul cumulat total (exploataţie + investiţii) devine pozitiv. Pentru mai multă precizie, putem efectua următorul calcul:

$$\text{Durata de recuperare} = \frac{1000 \text{ milioane lei}}{275 \text{ milioane lei}} = 3{,}63 \text{ ani}$$

Exemplul prezentat are mai mult un caracter didactic, deoarece, date fiind momentele diferite în care se realizează cheltuielile şi veniturile considerate şi având în vedere devalorizarea în timp a sumelor respective, este mult mai sugestiv să calculăm durata de recuperare folosind calculele de actualizare. Aşa cum am mai menţionat, însă, tehnica de actualizare va fi explicitată în capitolul următor, astfel încât deocamdată ne mulţumim cu prezentarea formei statice a duratei de recuperare a investiţiilor care nu este prea expresivă.

Pentru compararea variantelor de investiţii prin prisma duratei de recuperare, există, în principiu, două posibilităţi:

a) Se calculează acest indicator pentru fiecare variantă, optând pentru varianta cu durata de recuperare mai redusă;

b) Se calculează durata de recuperare a investiţiei suplimentare a diferitelor variante, comparativ cu o variantă de bază sau de referinţă:

$$T_s = \frac{I_i - I_0}{E_i - E_0},$$

unde:

i reprezintă varianta curentă;

0 - varianta de bază.

Durata de recuperare ne oferă o anumită apreciere asupra riscului caracteristic unui proiect de investiţii, în măsura în care fluxurile de lichidităţi se pot estima destul de precis. Fluxurile de lichiditaţi îndepărtate în timp sunt, în general, incerte şi, de aceea, cu cât durata de recuperare a capitalului investit este mai mare, cu atât riscul proiectului respectiv este mai ridicat.

Durata de recuperare caracterizează însă şi viteza de recuperare a capitalului investit. Există şi alte modalităţi de evaluarea a vitezei de recuperarea a investiţiilor, cum ar fi:

1) Calcularea raportului:

$$\frac{\text{Flux de lichidităţi mediu anual}}{\text{Investiţia iniţială}}$$

Acest raport este, de fapt, inversul duratei de recuperare şi este cunoscut în literatura de specialitate sub denumirea de *coeficient de eficienţă*, de *rată de rentabilitate* sau de *randament anual al investiţiei* (return on investment sau ROI).

2) Calcularea indicatorului *"viteza de recuperare"* care face posibilă cunoaşterea efectelor investiţiilor pe toată durata de funcţionare:

$$\text{Viteza de recuperare} = \frac{\text{Durata normată de funcţionare}}{\text{Durata de recuperare}}$$

Acest indicator arata de câte ori se poate recupera capitalul investit în cadrul duratei normate de funcţionare a obiectivului realizat.

6. Cheltuielile echivalente sau recalculate

În cea mai mare parte, indicatorii de eficienţă prezentaţi până acum iau în calcul doar mărimea efortului investiţional, fără să ţină seama de de nivelul cheltuielilor de producţie sau de exploatare. Se întâmplă adeseori, însă, ca un efort investiţional

important să fie avantajos, deoarece permite obţinerea de economii importante la cheltuielile anuale de producţie. De aceea, este necesară reunirea cheltuielilor de investiţii cu cheltuielile de producţie prin intermediul indicatorului *cheltuieli echivalente* (recalculate), care se calculează prin relaţia:

$K = I + C \times D$, în care:

K reprezintă cheltuielile recalculate;

I - valoarea investiţiei;

C - cheltuielile anuale de producţie;

D - durata de recuperare normată.

Indicatorul astfel calculat exprimă efortul total (investiţii plus cheltuieli de exploatare în perioada D) în vederea realizării producţiei. Sub această formă, el se foloseşte numai pentru comparaţia între variantele de investiţii cu aceeaşi mărime a capacităţii de producţie.

În cazul în care capacitatea de producţie diferă de la o vaiantă de investiţii la alta, se recomandă următoarea formulă pentru calculul cheltuielilor echivalente:[10]

$$K = \frac{I + C \times D}{Q \times D},$$

unde, Q reprezintă capacitatea anuală de producţie.

În acest fel, indicatorul exprimă mai bine efortul financiar total (investiţii + cheltuieli de producţie) necesar pentru obţinerea unei unităţi de capacitate.

7. Randamentul economic al investiţiilor

Acest indicator are un grad mai mare de cuprindere decât cei prezentaţi până aici, deoarece priveşte procesul investiţional în întregul lui, începând de la efectuarea primelor cheltuieli de investiţii (cheltuielile de proiectare) şi până la scoaterea din funcţiune a obiectivului, ca urmare a uzurii sale fizice şi morale. El asigură comparabilitatea între profitul net total obţinut în urma realizării obiectivului economic şi efortul investiţional total. Formula de calcul a acestui indicator este următoarea:

$$R = \frac{B_t}{I_t},$$

unde:

R reprezintă randamentul economic al investiţiei;

B_t - profitul net total;

I_t - investiţia totală.

Profitul net total utilizat în calculul acestui indicator nu trebuie confundat cu profitul net anual (rezultatul net) care se foloseşte în activitatea curentă a întreprinderilor şi se determină ca diferenţă între profitul brut (impozabil) şi impozitul pe profit. Este vorba aici despre profitul net obţinut pe întreaga durată de funcţionare a obiectivului, după ce efortul investiţional a fost compensat de profitul anual. Notând cu B profitul anual (considerat constant) şi cu D durata de funcţionare a obiectivului, relaţia de calcul a profitului net total, este:

$$B_t = B \times D - I_t,$$

astfel încât, formula randamentului economic devine:

$$R = \frac{B_t}{I_t} = \frac{B \times D - I_t}{I_t} = \frac{B \times D}{I_t} - 1$$

Asupra randamentului economic al investiţiilor se impun câteva precizări.

În primul rând, se pare că acest indicator a fost formulat la noi în ţară de către profesorul Ion Românu încă de la începutul anilor '70.[11] Aşa cum am mai menţionat, în perioada respectivă se purtau încă discuţii în literatura de specialitate cu privire la baza de calcul a duratei de recuperare a investiţiilor. Practic, se discuta despre partea din veniturile unei investiţii din care se asigura reconstituirea fondurilor avansate. Deoarece versiunea metodologică oficială, dar şi cele mai multe opinii teoretice, consacrase venitul net sau beneficiul (actualmente, numit profit), este normal că, în construcţia randamentului economic, autorul s-a concentrat asupra beneficiului.

În al doilea rând, în economia de piaţă, fondurile constituite prin amortizarea capitalului fix rămân la dispoziţia agenţilor economici şi concură efectiv la recuperarea capitalului investit. Drept urmare, este normal ca amortizarea să fie inclusă în baza de calcul a duratei de recuperare, alături de profitul net.[12]

În al treilea rând, având în vedere că toţi indicatorii de eficienţă a investiţiilor (durata de recuperare, dar şi randamentul economic) trebuie să folosească o bază comună de date, propunem ca randamentul economic să fie calculat în funcţie de fluxul net de trezorerie (profit net plus amortizare) şi nu numai în funcţie de profitul net. În acest fel, se unifică baza de date pentru

randamentul economic şi pentru durata de recuperare, se poate exprima legatura între aceşti doi indicatori şi se conciliază indicatorul în cauza cu randamentul anual care exprimă, de asemenea, rentabilitatea investiţiei.

În consecinţă, propunem următoarea formulă de calcul al randamentului economic al investiţiei:

$$R = \frac{E \times D - I_t}{I_t} = \frac{E \times D}{I_t} - 1 = \frac{D}{T} - 1,$$

în care:

E = fluxul anual net de trezorerie;

T = durata de recuperare.

Pornind de la aceasta formulă, putem exemplifica modul de calcul al efectului economic prin utilizarea datelor folosite la determinarea duratei de recuperare (tabelul 2):

$$R = \frac{275 \text{ milioane lei} \times 5 \text{ ani}}{1000 \text{ milioane lei}} - 1 = \frac{1375 \text{ milioane lei}}{1000 \text{ milioane lei}} = 1{,}375 - 1 = 0{,}375$$

Acelaşi rezultat se obţine dacă determinăm randamentul economic în funcţie de durata de recuperare calculată:

$$R = \frac{5 \text{ ani}}{3{,}63 \text{ ani}} - 1 = 0{,}375$$

Menţionăm că în situaţia unui flux anual de trezorerie variabil, pentru determinarea randamentului economic (ca şi a duratei de recuperare, de altfel) este necesară cumularea fluxurilor anuale de numerar pe întreaga durata de funcţionare a investiţiei. În acest caz, randamentul economic se calculează astfel:

$$R = \frac{\text{Flux anual cumulat}}{\text{Investiţia totală}} - 1$$

Să presupunem, de exemplu, o investiţie de 1000 milioane lei, cu o durata de viaţă de 5 ani, care ocazionează fluxuri anuale nete de trezorerie variabile ca în tabelul 3.

Tabelul 3.

-milioane lei-

Indicatori	Anii de funcţionare				
	1	2	3	4	5
1.Flux anual pozitiv din exploataţie	200	250	300	300	250
2.Flux anual din exploataţie cumulat	200	450	750	1050	1300
3.Flux anual total cumulat (investiţii + exploataţie)	-800	-550	-250	+50	+300

Randamentul economic al investiţiei este de:

$$R = \frac{1300 \text{ milioane lei}}{1000 \text{ milioane le}} - 1 = 0{,}30$$

El poate fi calculat şi astfel:

$$R = \frac{\text{Flux anual total cumulat}}{\text{Investi tia total a}} = \frac{300 \text{ milioane lei}}{1000 \text{ milioane lei}} = 0{,}30$$

Exprimând mărimea profitului net (încasărilor nete) la un leu investit, randamentul economic va orienta decizia către variantele de investiţii la care valoarea indicatorului este maximă.

Note:

1. I.Cistelecan, A.Nicolae, I.Dimitriu, V.Bunea, Eficienţa şi finanţarea investiţiilor, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1980, p.37.

2. Deşi se exprimă în ani, acest indicator este considerat ca făcând parte din categoria indicatorilor valorici, deoarece, prin modul de calcul, el pune în comparaţie două mărimi valorice (volumul investiţiei şi câştigul net obţinut).

3. Vezi: V.Cocriş, V.Işan, Economia afacerilor, volumul 3, Editura Graphix, Iaşi, 1995., p.121.

4. Dacă se estimează obţinerea unor credite-furnizori, atunci valoarea stocurilor şi creanţelor suplimentare se va diminua cu suma minimă a creditului-furnizori posibil. Soldul astfel determinat constituie necesarul de fond de rulment pentru punerea în functiune a obiectivului de investiţii.

5. A se vedea: V.Cocriş, V.Işan, *op.cit.*, p.122.

6. Gheorghe Manolescu, *Managementul financiar*, Editura Economică, Bucureşti, 1995, p.271.

7. Michel Levasseur, Aimable Quintart, *Finance*, Ed.Economica, Paris, 1990.

8. Vezi: I.Cistelecan, A.Nicolae, I.Dimitriu, V.Bunea, *op.cit.*, p.129.

9. Fl.Staicu, D.Pârvu, M.Dimitriu, M.Stoian, I.Vasilescu, *Eficienţa economică a investiţiilor*, Editura Didactică şi Pedagogică, R.A., Bucureşti, 1995, p.156.

10. Vezi: I.Românu, I.Vasilescu, *Eficienţa economică a investiţiilor şi a capitalului fix*, Editura Didactică şi Pedagogică, R.A., Bucureşti, 1993, p.50.

11. F.Staicu, D.Pârvu, M.Dimitriu, M.Stoian, I.Vasilescu, *op.cit.*, p.159.

12. Acest aspect este sesizat, de altfel, de către însuşi I.Românu care într-o lucrare relativ recentă afirma: " ...în analiza eficienţei economice a investiţiilor se poate comite o dublă înregistrare, investiţiile intervenind în calcul odata sub forma indicatorului volumul investiţiilor şi a doua oara sub forma amortizărilor incluse în costul anual al producţiei. De aceea se recomandă ca, pentru calculele de eficienţă economică a investiţiilor, în costul anual al producţiei să nu se includă sumele ce reprezintă amortizarea capitalului fix." (I.Românu, I.Vasilescu, op.cit., p.56).

CĂI, MODALITĂŢI ŞI PRINCIPII DE BAZĂ PENTRU DEZVOLTAREA COMERŢULUI INTERNAŢIONAL CU SERVICII AL ROMÂNIEI

Alexandru JIVAN

Literatura de specialitate, din ultima vreme, încearcă să acorde sectorului serviciilor o importanţă apropiată de cea pe care acest divers domeniu de activitate umană îl merită. Sectorul terţiar trebuie să-şi găsească locul cuvenit şi în comerţul international al României - şi desigur, nu numai în sensul importului de know-how, asistenţă tehnică, consultanţă managerială ş.a., ci într-un mod complex, matur şi polivalent.

Pentru dezvoltarea comerţului internaţional cu servicii în România trebuie, în primul rând, să se înţeleagă necesitatea extinderii principiilor activităţii economico-comerciale tradiţionale şi să se conceapă şi transpună în practică aceasta, în sensul de a se asigura, dacă este nevoie, adaptarea comerţului, în general, la caracteristicile serviciilor.

Acest fapt ar contribui şi la îmbunătăţirea ansamblului comerţului internaţional, ştiut fiind că serviciile reprezintă un fel de "lubrefiant" al angrenajului economic, condiţie şi factor de facilitare pentru lumea comercială a afacerilor, a spiritului întreprinzător şi pentru ansamblul societăţii moderne. Tranzacţiile internaţionale cu servicii şi cu "invizibile", în general, contribuie şi în mod direct la multilateralizarea şi bunăstarea competiţională a celor implicaţi.

Pe plan mondial este constatat că tranzacţiile cu servicii contribuie la creşterea competitivităţii celor ce-l practică, deci la îmbunătăţirea situaţiei generale a comerţului internaţional al ţărilor având un sector terţiar amplu şi care se preocupă în mod susţinut de dezvoltarea acestuia. Cu cât sectorul terţiar este mai modern, mai axat pe serviciile intelect - intensive, aceste efecte benefice sunt mai sigure, comerţul internaţional cu servicii

constituind şi un factor pentru pătrunderea de noi tehnologii şi valorificarea acestora.

În cazul României, un sector terţiar orientat spre cerinţele actuale ale lumii civilizate ar contribui direct şi indirect şi ca un factor de atragere a investiţiilor străine, de interconectare cu marile reţele de servicii, în general, pentru mai buna încadrare în circuitul internaţional de valori şi utilităţi, ştiut fiind că prestarea serviciilor peste graniţele naţionale constituie un aspect al globalizării economiei la scară planetară.

Concomitent cu creşterea interconectărilor de tip reţea şi interdependenţelor, România ar putea - şi trebuie - să-şi caute un loc mulţumitor în noua diviziune internaţională a muncii, care se află în curs de reaşezare, tocmai datorită creşterii rolului comerţului internaţional cu servicii[1].

În această direcţie, se cunosc limitele exietente în ţara noastră (şi în alte ţări), legate, în primul rând, de aspectele de infrastructură, de aparatură (deci de investiţii, fonduri), dar şi de experienţa în funcţionarea pe reguli de piaţă a economiei şi, îndeosebi, de preocuparea - la nivelul cerinţelor actuale - de domeniul serviciilor, care a fost atâta timp marginalizat, în principal, din motive doctrinare[2]. La noi deficienţele de acest gen se manifestă la nivel de sistem economic, dar şi, cel mai adesea, la nivel microeconomic. Expunerea acestor limite şi insuficienţe indică tot atâtea căi şi modalităţi faptice de dezvoltare a fluxurilor internaţionale cu servicii, ce ar trebui să rezulte din analiza lor şi din luarea măsurilor de remediere - în condiţiile existente - a respectivelor probleme.

Un aspect fundamental în dezvoltarea comerţului internaţional cu servicii este însăşi schimbarea - îmbunătăţirea, în sensul orientării puternice (şi) spre servicii - structurii economice naţionale (axate, încă, esenţialmente, pe concepţia invechită a "producţiei materiale"), scop în care sistemul reglementării (legislaţie, norme etc.), de impozite şi taxe si de informare (includem aici şi formarea profesională, precum şi toate pârghiile de care dispun guvernele pentru influenţarea activităţii economice) trebuie să constituie mijloacele principale pentru orientarea factorilor întreprinzători.

În această direcţie ar fi necesare, în primul rând, o conştientizare a impoortanţei şi rolului real al serviciilor,

înţelegerea noţiunii de comerţ internaţional cu servicii şi a scopului acestora, precum şi definirea măsurilor naţionale care ar putea avea efecte semnificative în acest domeniu.

În sensul celor de mai sus, nici programele noastre de învăţământ nu s-au desprins încă din axarea, în cea mai mare parte, pe "producţia materială", ceea ce apare cel puţin desuet în condiţiile când realitatea economică tinde (şi ar trebui să tindă şi la noi) spre o reducere a ponderii acesteia la mai puţin de jumătate în cadrul ansamblului economiei - desigur, nu prin reducerea cantitativă absolută (care, din pacate, la noi a avut loc), ci prin creşterea sectorului terţiar.

Pentru aceasta, şi în al doilea rând, este nevoie de politici economice orientate, la toate nivelele, spre servicii; şi nu doar spre cele cu potenţial economic major, spre cele capabile să genereze, să susţină şi să permanetizeze creşterea economică.[3] Astfel s-ar contura un cadru favorabil (necesar) pentru manifestarea oricărei modalităţi de dezvoltare a serviciilor, în general, şi a serviciilor internationale inclusiv.

Trebuie să subliniem că orientarea spre servicii nu trebuie să însemne abandonarea celorlalte ramuri ale economiei şi nici chiar sectorul terţiar nu trebuie dezvoltat în mod îngust, pe doar câteva direcţii. Este nevoie de o dezvoltare complexă, armonioasă, capabilă sa asigure acele sinergii proprii sistemelor economice functionale, în cadrul cărora să se poată din mers distinge unele specializări avantajoase, mizându-se, în cadrul diviziunii internaţionale a muncii, pe acele oferte care ne sunt mai potrivite şi în care putem atinge performanţele şi eficienţa necesară cuceririi unor segmente importante de clientelă. În acest sens, accentuăm în mod deosebit potenţialul intelectual (nevalorificat), de care nu multe ţări dispun la nivelul României.[4]

Principiul clauzei naţiunii celei mai favorizate, cu toate limitele sale, rezervele şi exceptările, constituie un factor favorizant pentru dezvoltarea comerţului internaţional, cu servicii[5], în acest sens, acţionând mecanismele liberalizării progresive a comerţului cu servicii, care sunt implementate cu ajutorul aranjamentelor negociate, reglementărilor naţionale nediscriminatorii, revizuirii şi reaşezării acestora în conformitate cu prevederile şi orientările GATS.

Comerţul cu servicii este definit în cadrul GATS, drept prestare de servicii în următoarele patru forme:

1. Din teritoriul unei naţiuni în teritoriul alteia;
2. Din teritoriul unei naţiuni, consumatorilor altei naţiuni;
3. Cu ajutorul serviciului de aprovizionare al unei naţiuni, prin intermediul prezenţei comerciale în teritoriul altei naţiuni;
4. Cu ajutorul serviciului de aprovizionare al unei naţiuni prin intermediul persoanelor fizice ale unei naţiuni, pe teritoriul alteia.

Noţiunea înnoitoare a "prezenţei comerciale", care se referă la extinderea prezenţei locale atât cât este necesar şi suficient pentru a permite vânzarea serviciului oferit, putând fi astfel mai largă sau mai îngustă decât noţiunea de "drept de sediu comercial", care se referă la statutul legal al acestei prezenţe. Drepturile prezenţei comerciale se reduc la dreptul de a deschide birou în ţara respectivă (la fel, prezenţa persoanelor, care de altfel completează prezenţa comercială, poate fi restrânsă).[6]

Această clasificare a modalităţilor de prestare a serviciilor constituie o bază pentru dezagregarea arnajamentelor specifice care exclud de la liberalizare anumite forme de prestaţii. GATS a impus, deci, obligaţiile fundamentale privind tratamentul naţional în sensul că prevede (ofertele străine vor fi tratate la fel ca şi cele naţionale) transparenţa (regulile şi procesele de luare a deciziilor pentru reglementarea ofertelor furnizorilor vor fi deschise şi accesibile firmelor străine) şi principiul naţiunii celei mai favorizate (ceea ce înseamnă că toţi furnizorii străini vor fi trataţi egal). Semnatarii GATS trebuie, astfel, să urmeze aceste reguli în investiţiile pe care le fac, ceea ce clarifică mai bine felul în care trebuie să-şi stabilească prezenţa comercială în ţara în care-şi desfăşoară serviciile de bază.

Principiul naţiunii celei mai favorizate (MFN), a constituit substanţa normei pe care s-a fundamentat liberalizarea comerţului după cel de-al doilea război mondial şi defineşte sensul multilateralităţii.

GATS prevede şi o seamă de scutiri de la acest principiu. Un set de scutiri se referă la un subgrup de ţări incluse în acordul de integrare economică, în anumite condiţii.

Preambulul la GATS admite dreptul membrilor de a stabili şi introduce noi reguli pentru furnizarea (prestarea) serviciilor în interiorul teoriilor lor, pentru ca acestea să fie legate de obiectivele politicii naţionale, însă, numai cu respectarea proporţiilor pentru dezvoltarea regulilor privind serviciile din alte ţări.

Este drept că liberalizarea comerţului în anumite zone - fapt valabil şi în cazul serviciilor - s-a realizat, istoric vorbind, urmare a impulsului dat de ţările având avantaje competitive în aceste zone. Liberalizarea nu trebuie să însemne însă pentru nimeni - şi nici pentru România - afectarea economiei strategice sau a suveranităţii economice, în general.

România poate să decidă menţinerea anumitor măsuri pentru restricţionarea comerţului în anumite sectoare (inclusiv prin neincluderea acestora în lista sa de aranjamente în cadrul GATS). De asemenea, prevederile GATS stipulează anumite servicii sau sectoare de activitate ce pot fi supuse numai obligaţiilor generale.

Toate deciziile luate, în acest sens, trebuie testate sub aspectul funcţionalităţii şi efectelor în economia reală, ceea ce presupune corectarea dinamică şi flexibilitatea politicilor economice.

Creşterea participării ţărilor în curs de dezvoltare la liberalizarea comerţului internaţional cu servicii, reprezintă un beneficiu pentru aceasta, dar şi pentru populaţia ţărilor respective: întărirea sectorului implică accesul la reţelele de informaţii şi de distribuţie, conectarea superioară a acelor economii la economia mondială.[7]

Regulile naţionale, aplicate în sectorul în care România ca membră GATS a fost de acord să includă aranjamentele specifice liberalizării, trebuie să fie administrate într-o "manieră rezonabilă, obiectivă şi imparţială".

Acordul permite statelor să menţină măsurile care pot fi discriminatorii, dacă scopul lor este de a proteja morala, ordinea publică şi sănătatea, cu condiţia ca acestea să nu însemne "discriminare arbitrară şi nejustificată între ţări care sunt de acord cu condiţiile şi nici limitarea mascată a comerţului cu servicii". Înăsprirea reglementărilor legale mai este legitimă atunci când, urmăreşte prevenirea practicilor frauduloase, protejarea proprietăţii, securitatea consumatorului, eventuale înţelegeri cu efecte negative asupra concurenţei şi corectitudinii în afaceri.

impozitarea echitabilă etc., totul, însă, în concordanţă cu prevederile ce definesc posibilitatea accesului pe piaţă şi obligaţiile tratamentului naţional.

Liberalizarea comerţului cu servicii se localizează atât la nivelul bilateral cât şi la nivel regional. Orice liberalizare rezultă din acordurile bilaterale de protejare a investiţiilor care, într-un număr mare de cazuri, cuprind investiţiile în cel puţin un sector al serviciilor.

Un alt domeniu al liberalizării, la nivel bilateral şi regional, este cel referitor la respectarea serviciilor profesionale prin modalitatea de recunoaştere reciprocă a calificării, a cerinţelor brevetării şi deplasării profesioniştilor, concretizată în acorduri bilaterale şi plurilaterale, de asigurare a securităţii sociale.

Liberalizarea comerţului cu servicii are în vedere un set de reguli ce vor duce la expansiunea acestui tip de comerţ, ceea ce înseamnă promovarea creşterii economice a tuturor partenerilor şi dezvoltarea ţărilor respective. Dând importanţa cuvenită diferitelor sectoare ale serviciilor, în cadrul obiectivelor de politică economică naţională, şi aplicând prevederile şi principiile GATS, economiile tuturor ţărilor se vor dezvolta, iar marile diferenţe de dezvoltare dintre serviciile ţărilor dezvoltate şi ale ţărilor în curs de dezvoltare se vor putea diminua.

Creşterea participării României la comerţul internaţional cu servicii se poate realiza, ca pentru orice ţară în curs de dezvoltare, prin:

- creşterea participării la negocierea aranjamentelor specifice referitoare la întărirea capacităţii sereviciilor naţionale, a eficienţei şi competitivităţii lor;
- acces la bazele comerciale şi tehnologice;
- îmbunătăţirea accesului la canalele de distribuţie şi reţelele de informaţii;
- liberalizarea accesului pe piaţă în sectoarele şi categoriile de prestaţii şi formele de livrare a acestora, al căror export prezintă interes pentru ea.

GATS a stabilit pentru ţările dezvoltate obligaţia specifică ca, în timp de doi ani de la data intrării în vigoare a Organizaţiei Mondiale a Comerţului, să stabilească puncte de contact, menite să faciliteze accesul la informaţii despre piaţa respectivă, la

aspecte tehnice şi comerciale, furnizorilor de servicii din ţările în curs de dezvoltare membre, recunoaşterea şi obţinerea calificării şi disponibilităţii în tehnologiile serviciilor.

Structura GATS permite ţărilor membre să negocieze la diferite nivele liberalizarea, prin angajamentele pe care le fac. Acestea reflectă unul din conceptele fundamentale pe care se bazează GATS şi anume conceptul liberalizării progresive.

Producţia şi comerţul în servicii tind să fie mult mai reglementate decât în cazul bunurilor. Liberalizarea nu poate fi atinsă fără reglementări. Ea implică înlăturarea sau modificarea măsurilor protecţioniste, însă, aceste măsuri joacă un rol indispensabil într-o serie de sectoare din servicii. În acest sens, pot fi identificate mai multe forme de restricţionare a accesului pe piaţă, privind:

- numărul de furnizori de servicii;
- valoarea tranzacţiilor;
- cantitatea totală a ieşirilor de servicii;
- numărul persoanelor fizice ce pot fi angajate;
- tipul legal de unitate în cadrul căreia se permite prestarea (furnizarea) serviciilor;
- participarea capitalului străin (în sensul stabilirii procentajului maxim al acţionarilor străini sau valorii absolute a investiţiei străine).

Introducerea aranjamentului accesului pe piaţă, reflectă o caracteristică distinctă a pieţei serviciilor.

Eliminarea măsurilor restrictive dintr-un stat membru are efect doar dacă include şi aranjamentele negociate în normele explicative naţionale.

Negocierile în domeniul comerţului cu servicii, ca parte componentă a negocierilor comerciale multilaterale, au avut şi vor avea în vedere, stabilirea unui cadru multilateral de principii şi reguli pentru comerţul cu servicii, inclusiv elaborarea unor discipline posibile pentru sectoarele individuale specifice. Toate aceste aspecte trebuie avute în vedere, în scopul expansiunii comerţului cu servicii, în condiţii de transparenţă, în scopul liberalizării progresive şi transformării acestui sector al comerţului mondial într-un principal mijloc de promovare a creşterii economice a tuturor partenerilor comerciali. Pentru

stabilirea acestui cadru s-au avut în vedere atât obiectivele legilor şi reglementărilor naţionale aplicabile serviciilor, cât şi activitatea organizaţiilor internaţionale corespunzătoare.

România nu a putut să rămână pasivă la tot ceea ce se întâmplă pe plan mondial, legat de expansiunea şi liberalizarea comerţului cu servicii de la Runda Uruguay. România a participat efectiv la negocieri, în sensul că, precum celelalte părţi contractante, a fost acceptată să-şi asume angajamente pe baza criteriilor şi modalităţilor specifice unei economii de piaţă.[7]

Cea mai utilizată cale de dezvoltare a comerţului internaţional cu servicii, în general, o constituie investiţiile străine directe, care asigură prezenţa nemijlocită a prestatorilor pe piaţă. Din păcate, în această privinţă, România poate greu să-şi pună problema implantării firmelor sale pe piaţa externă, putând doar să spere că, prin venirea capitalului străin în ţara noastră, se pot crea facilităţi de contacte şi contracte cu firme străine de servicii. În acest sens, şi pentru ţara noastră, se impune stabilirea sistemului de reglementări necesare reformei (liberalizării). Toate naţiunile au moştenit o tratare a sectoarelor economice (unele reglementări păstrează o structură care se cere înnoită şi armonizată cu tendinţele moderne).

Se observă că liberalizarea comerţului cu servicii are tendinţa de extindere, dar că nu există încă un consens între experţi cu privire la cea mai bună strategie ce trebuie strijinită pentru îndeplinirea acestei reforme a comerţului cu servicii. Experienţa negociatorilor trebuie strijinită pentru îndeplinirea acestei reforme a comerţului cu servicii. Experienţa negociatorilor sugerează realizarea acestui proiect major bazat pe aportul sectorului privat şi pe creşterea participării ţărilor în curs de dezvoltare.

Astfel, grupurile comerciale şi profesionale funcţionează azi pe baza unor mecanisme noi de colaborare, atât în consultările cu guvernul cât şi atunci când acţionează independent. Prin intermediul acestor grupuri se pot creea noi deschideri ce pot sprijini negocierile multilaterale dintre guverne. În ceea ce priveşte participarea ţărilor în curs de dezvoltare, la început aceste state au fost reticente în realizarea angajamentelor specifice în domeniul serviciilor, temându-se că deschiderea pieţelor lor pentru serviciile financiare sau de telecomunicaţii străine, de exemplu, poate opri dezvoltarea întreprinderilor locale.

Însă, acum, o mare parte dintre ele au devenit conştiente că ridicarea barierelor din calea comerţului cu servicii le aduce o serie de avantaje, care nu fac decât să ducă la sporirea exporturilor de servicii şi la creşterea economică generală.

Şi România trebuie să se orienteze mai mult spre comerţul internaţional şi anume pe acele servicii care sunt, din punctul ei de vedere, cele mai exportabile şi cele mai innoitoare pentru structura economică proprie: este vorba - subliniem din nou, de serviciile cele mai moderne şi mai intelect - intensive, legate de domeniul informatic şi de activitatea financiar - bancară, de telecomunicaţii şi alte servicii legate de afaceri, sau chiar pentru populaţie (servicii medicale şi paramedicale, de turism etc.). Aceste servicii avansate, şi nu servicii primare (având o mare pondere în ţările subdezvoltate), sunt cele care produc cea mai mare valoare adăugată (recuperarea cheltuielilor şi profiturile fiind mai sigure). Astfel, de exemplu, România are potenţial pentru prestarea internaţională de servicii de educaţie şi perfecţionare profesională, de ocrotire a sănătăţii, servicii balneoclimaterice şi altele asemenătoare, inclusiv turism rural şi alte forme de turism, de servicii culturale, de petrecere a timpoului liber. Pentru întreprinderi ar putea fi oferite servicii de programare, proiectare, design, cercetare ştiinţifică în industrie ş.a.

În acest scop, România trebuie să-şi valorifice avantajele personalului înalt calificat şi salariilor încă relativ reduse, trebuind însă, concomitent, să opteze ferm pentru evitarea perpetuării situaţiei ca salariile scăzute să aibă, din contră, efecte negative (respectiv exportul gratuit al persoanelor înalt calificate în locul exportului serviciilor la preţuri şi nivele de calitate competitive).[8]

Note:

1. Se cunoaşte concentrarea activităţilor terţiare de avangardă în ţările dezvoltate ale lumii şi, deja, relativa accentuare a periferizării economiilor care nu se preocupă în mod insistent de o dezvoltare adecvată a propriului sector terţiar.

2. Se ştie că, în concepţia materialist - obiectuală, serviciile sunt considerate neproductive. Această direcţie de percepere superficială a fenomenologiei economice moderne nu este însă proprie numai teoriei economice de sorginte marxistă, chiar şi în occident "industrialismul" si concepţiile tradiţionale nu realizează relevanţa noii economii de servicii. Diferenţa constă în aceea că, în unele locuri, practica nu s-a lăsat frânată de

asemenea concepţii, mergând, ca de obicei, cu un pas înaintea reprezentării ei în teoria economică.

3. A se vedea, în acest sens, lucrarea noastră Alexandru Jivan, *Economia terţiarului intelectual*, Editura Mirton, Timişoara, 1995.

4. În acest sens, apare cel mai puţin bizar că se plăteşte know-how unor firme străine ca să ne arate cum să ne privatizăm, ca să decidem care spot publicitar e mai bun la televiziune pentru privatizarea în masă, în timp ce, noi nu am fost în stare să punem câte un panou mare cu explicaţii privind liste de privatizare în centrul fiecărui oraş (abia în ultima lună am văzut în Timişoara, de exemplu, primele afişe în locuri circulate, dar şi acestea doar îndemnând la privatizare în mod abstract).

5. În cadrul GATS (art.II), aplicarea tratamentului naţiunii celei mai favorizate este o obligaţie generală care se aplică tuturor serviciilor, indiferent dacă ele sunt incluse sau nu în notele explicative naţionale ale aranjamentelor. Desigur, decizia tratamentului naţional nu va putea fi un principiu general (cum este în cazul GATT), dar concesiile în această direcţie constituie cele mai recomandate modalităţi de deschidere şi înnoire a sistemului de negocieri.

6. Remarcăm în acest sens că, spre deosebire de GATT, GATS se adresează ţărilor mai puţin dezvoltate potrivit capacităţilor lor individuale.

7. GATS acordă o atenţie deosebită creşterii participării ţărilor în curs de dezvoltare, deci şi României, la comerţul internaţional cu servicii, iar pentru realizarea acestui deziderat are în vedere asigurarea, pentru aceste ţări, de acces liber la bazele comerciale şi tehnologice, îmbunătăţirea accesului la canalele de distribuţie şi reţelele de informaţii, liberalizarea accesului la piaţă în sectoarele din servicii cu interes la export pentru aceste ţări.

8. A se vedea, în acest sens, şi lucrarea noastră Alexandru Jivan, **Serviciile moderne - o provocare pentru teoria şi practica economica**, Editura de Vest, Timişoara, 1995.

Bibliografie

x x x, Papers of the International Conference "World Trade in Service: A New Agenda to Ensure Continuing Expansion", October 26-27, 1995, Harvard University, Center Business and Government, John F. Kennedy School of Government, the American Forign Service Association, the Coalition of Service Industries Services World Forum.

U.M., "Liberalizing International Transaction in Services", United Nations and the International Bank for Reconstruction and Development, New York and Geneva, 1994.

TURISMUL ROMÂNESC
Starea actuală şi şansele relansării

Alexandru NEDELEA

Abstract

One of the ways in which Romania can develop its economy is to make full use of its immense tourism potential. Unfortunately, after 1989, Romania has experienced minor increases in foreign tourism which is explained by the unsatisfying low quality of the services offered, much below the level of other touristic places. Tourist standards are still far from being competitive and the intrastructure is still modest. In a top of the touristic countries, Romania is placed on the 20th place in Europe and on the 5th place among the Central and Eastern European countries on incomes obtained from foreign travel.

Tourism may become a real national industry-a propulsion source for the modernization of the Romanian economy and also a source for improving the people's standards of life. The sustain ing of tourism is absolutely neccesary for the future. The potential of Romanian tourism can be developed by modernizing the intrastructures (communications and tellecomunications), but also a hotel network suitable for the modern tourism. Renewing the practices of tourism, increasing service quality and supporting il all with an efficient publicity campaign both inside the country and abroad, together with the well known Romanian hospitality, provide a brilliant future for this activity.

Statistica degringoladei

Între ţările din centrul şi estul Europei, România este considerată drept ţara inzestrată cu cele mai bogate şi variate resurse turistice naturale şi create de om, fapt ce-i conferă o mare disponibilitate pentru turism. Tocmai de aceea, în anul 1993 secretarul general adjunct al Organizaţiei Mondiale a Turismului declara textual: "O ţară care are în patrimoniul său Delta Dunării,

litoralul Mării Negre, mănăstirile din nordul Moldovei şi numeroase staţiuni de cură balneară ar putea trăi şi prospera **numai** din turism". Fără excepţii notabile, atât specialiştii din România cât şi cei din străinătate sunt de acord cu faptul că potenţialul turismului românesc ar putea concura cu oferta turistică a oricărei alte ţări din lume, contribuind semnificativ la creşterea veniturilor obţinute din schimburile externe. Să ne reamintim, de altfel, că, în prin anii '60, România constituia o destinaţie turistică de succes, mai ales prin oferta litoralului Mării negre. Regresul a inceput o dată cu politica de izolare naţională a regimului comunist. Prăbusirea lui n-a adus schimbarea în bine presupusă, iar astăzi, industria românească a turismului este măsurată printr-o serie de parametri, care-i consfinţesc poziţia periferică în context internaţional:

- **declinul abrupt al cererii interne**: de la 40 milioane nopţi de cazare, la începutul anilor '80, la 22 milioane în prezent;
- **declinul la fel de pronunţat al cererii străine**: de la 4 milioane nopţi de cazare, în 1990, la 2,7 milioane, acum;
- **un produs turistic învechit**, cu o ofertă simbolică şi derizorie sub aspectul diverstismentului, ceea ce reflectă lipsa de întreţinere a bazei materiale şi a investiţiilor;
- **imaginea negativă a României**, larg răspândită pe principalele pieţe turistice;
- **promovarea insuficientă** a turismului românesc;
- **standardul scăzut al serviciilor oferite**, care nu satisfac aşteptările turiştilor occidentali;
- **persistenţa predominanţei proprietăţii de stat**, cu toate inconvenientele ei, statul deţinând încă majoritatea covârşitoare a facilităţilor turistice. În prezent există pericolul producerii unei degringolade la nivelul serviciilor - ca o criză a perioadei de adaptare - din cauza schimbării proprietăţii;
- **lipsa transportului turistic de înaltă calitate** în România, cel existent fiind mai scump decât cel turc, iugoslav sau ungar.

Este, de asemenea, cunoscută **starea generală necorespunzătoare a infrastructurii** rutriere, calitatea precară a dotărilor şi serviciilor specifice transporturilor aeriene şi pe cale ferată.

Turismul intern a cunoscut de la sfârşitul anilor '80 o scădere puternică determinată, în principal, de constrângerile şi criza financiară a populaţiei şi, implicit, de restructurarea priorităţilor de consum în defavoarea turismului. După 1990, s-a exercitat în acelaşi sens influenţa liberalizării călătoriilor externe. Problemele care caracterizează alte domenii s-au repercutat inerent asupra turismului. Impozitele prea mari nu i-au lăsat turistului român posibilitatea de a pune deoparte fonduri pentru concedii sau excursii.

Turismul internaţional al României, desfăşurat organizat prin agenţiile de turism româneşti şi străine, se află în declin de la începutul anilor '80. Ne este la îndemână să ilustrăm afirmaţiile de mai sus prin date statistice. Este de reţinut că, spre exemplu,în anul 1981, pe litoralul românesc şi-au petrecut vacanţa 1,5 milioane turişti, din care, o treime (468.000) au reprezentat-o turiştii străini. Datele pentru anul 1995 indică 918.000 turişti, din care, mai puţin de 100.000 au fost turişti străini, - ceea ce înseamnă o scădere pe ansamblu de 40%. Aproximativ aceeaşi evoluţie au înregistrat şi turismul balnear, cel montan şi cel de circuit. Marea, munţii, clima si opsitalitatea caracteristică românilor nu sunt suficiente pentru a se câştiga bani din turismul internaţional. Turiştii care vin odată şi se întorc în ţara lor cu impresii negative despre infrastructură sau servicii nu foarte bine puse la punct îi vor face şi pe alţii să ne ocolească.

Conform cifrelor publicate de Ministerul Turismului, în 1995, în România au venit 5,5 milioane turişti, ceea ce înseamnă o diminuare cu 3% din cauza reducerii turismului de trazit, ca urmare a încetării războiului din fosta Iugoslavie. Este interesant de ştiut că, deşi a avut loc o scădere cu 3% a numărului turiştilor străini, încasările valutare ale turismului românesc au crescut, totuşi, cu 60% faţa de 1994. Acestea se cifrau la 574 milioane dolari în 1995, faţă de 262 milioane în 1992 (Sursa Turismul Românesc - breviar statistic). Având în vedere, însă, că România a fost vizitată de 5,5 milioane turişti, în 1995 (dintre care pot fi

excluşi cam 36%, implicaţi în micul tranzit de frontieră), rezultă un volum modest al încasărilor pentru fiecare turist. Se poate trage concluzia că turiştii străini nu se simt atraşi de oferta şi serviciile puse la dispoziţie de ţara noastră. Astfel, conform cifrelor comunicate de Uniunea Europeană, România se situează pe ultimul loc între ţările central şi est europene, în ceea ce priveşte încasările din turism - respectiv 68 dolari - în comparaţie cu 265 în Polonia, 600 dolari în Cehia, 1176 în Slovenia, 1533 în Finlanda, 1945 în Danemarca sau 4021 în Suedia. Încasările României din turism, pe cap de locuitor, sunt de peste 10 - 15 ori mai mici decât cele ale ţărilor din jurul nostru. Deşi România beneficiază de un bogat şi variat potenţial, sunt încasaţi din turism numai 9 dolari/locuitor în comparaţie cu 115 în Ungaria, 117 în Polonia, 151 în Cehia, 369 în Slovenia, 1009 în Elveţia ori 1698 în Austria (Sursa: Euroinfo nr. 3/1996).

În ceea ce priveşte locul nostru între destinaţiile turistice în lume, România se situa pe locul 27 în 1985, pentru ca, în 1994, să figurăm pe locul 37, după Bulgaria. Statistici recente, făcute cunoscute de un buletin al Organizaţiei Mondiale a Turismului, intitulat "Tourism Market Trends", arată că, pe piaţa turistică din Europa, România se situează pe locul 20, în coborâre cu un loc faţă de anul 1985.

Coeficientul de utilizare a capacităţii de primire a scăzut dramatic la o medie de 45% în 1995 faţă de 67,10% în 1989 şi 59,30% în 1990. Cauzele care au general aceste diminuări ale gradului de ocupare a capacităţilor de cazare şi implicit a incasărilor sunt variate:

- scăderea alarmantă a calităţii serviciilor şi a nivelurilor de standarde minime pentru operarea hotelieră, coroborată cu o politică, de multe ori defectuoasă, de recrutare, formare şi ocupare a forţei de muncă în meseriile de bază şi pentru funcţiile manageriale;
- o politică fiscală prohibitivă şi inhibitorie, cu constrângeri de genul restricţiei de alocare bugetară de maximum 3% din profit pentru promovare şi publicitate şi cu un cuantum ridicat al TVA-ului în costul final al produsului turistic;

- creşterea criminalităţii economico-financiare, eludarea deliberată a legilor şi actelor normative care guvernează activitatea din turism;
- locaţiile de gestiune s-au dovedit în multe cazuri dezastruoase;
- slaba motivare a personalului, cunoscut fiind faptul că salariile din industria hotelieră şi turism sunt cu mult sub limita multor sectoare mai puţin productive;
- politici de produs şi tarife/preţuri care nu ţin seama de evoluţia pieţei interne şi externe, de cerinţele tot mai crescute ale consumatorilor de servicii hoteliere şi turistice;
- actuala bază naţională hotelieră care, deşi este distribuită relativ echilibrat în teritoriu, este extrem de uzată fizic, moral şi ca standard de servicii;
- infracţionalitatea de toate tipurile, ce afectează enorm viaţa hotelieră; ca urmare, se cer măsuri drastice pentru a proteja atât instituţiile şi personalul, cât şi clienţii, numeroşi hotelieri apelând din ce în ce mai frecvent la brigăzile anti-tero.

Toate acestea conturează imaginea declinului unei industrii, devenită dintr-un posibil şi necesar suport al reformei un balast pentru acesta. În pofida potenţialului şi speranţelor puse în el, turismul românesc rămâne o dezamăgire la toate capitolele: calitatea produsului turistic oferit şi competitivitate internaţională, preţuri practicate şi venituri obţinute. Dacă lucrurile vor fi lăsate să evolueze - mai precis să involueze - în aceeaşi notă, potrivit experţilor prestigioasei firme britanice Howarth Consulting, veniturile turismului vor scădea până la 25% în următorul deceniu.

Este de aşteptat ca lungul proces de declin sau - în cel mai fericit caz - de stagnare a activităţii de turism să ia sfârşit în acest an şi, odată cu relansarea creşterii economice şi cu modificările structurale din economie, piaţa turistică să evolueze ascendent an de an.

Argumente pentru un optimism moderat

Ramură cu multiple valenţe, în principal, economice, sociale şi culturale, turismul are în prezent, o pondere destul de mică, în produsul intern brut al ţării, respectiv 3%. Resursele lui, aşa cum am susţinut mai sus, nu sunt nici pe sfert puse în valoare. Există, deci, teoretic şi practic, un potenţial semnificativ la îndemâna agenţilor economici cu activitate de turism.

Desigur, acest potenţial trebuie dezvoltat, modernizat şi diversificat printr-o politică guvernamentală de ansamblu şi sectorială economică, care să facă din turism un domeniu credibil pentru publicul larg şi atractiv pentru investitori. Unele semne promiţătoare sunt deja vizibile. Ca factori pozitivi, cu influenţă directă asupra unor performanţe economice obţinute în activitatea turistică din ţara noastră, putem menţiona:

a) construirea de noi hoteluri în Bucureşti şi în ţară şi modernizarea unora dintre cele existente, majoritatea investiţiilor fiind realizate în sectorul privat;
b) apariţia de reglementări în domeniul agroturismului, prin participarea Asociatiei Nationale a Turismului Rural, Ecologic şi Cultural (ANTREC) la elaborarea lor;
c) inaugurarea primei reţele de turism pentru tineret;
d) în privinţa dezvoltării transporturilor pot fi semnalate influenţa benefică a deschiderii unor noi rute de zbor, creşterea numărului de companii aeriene internaţionale care opereaza în Capitală, soluţionarea într-un spirit modern a problemelor legate de trecerea frontierei, mai ales, prin desfiinţarea vizelor în anul trecut. În schimb, întârzierea construcţiei de autostrăzi, precum cea între Bucureşti şi Constanţa, constituie un obstacol ce trebuie depăşit cât mai rapid.
e) trebuie constatat şi faptul îmbucurător că, în activitatea de marketing şi promovare, s-au înregistrat anumite progrese. Sporirea numărului de tour-operatori şi agenţii private de turism, editarea de mijloace publicitare mai apropiate de exigenţele occidentale par să fie semne de bun augur. Astfel, se preconizează că toate acestea ar putea constitui premise pentru ca volumul de încasări valutare în 1996 să depăsească 700-800 milioane de

dolari, deci o creştere de aproximativ 20% faţa de anul trecut.

Posibile căi ale relansării

1. Există aproape o unanimitate în a considera **privatizarea** ca factor esenţial şi pentru relansarea turismului. Împreună cu toată economia noastră, turismul a avut şi el în aceşti ani de înfruntat experienţa unică, de-a dreptul dramatică în multe ipoteze, de trecere de la o formă de proprietate la alta. Refacerea proprietăţii private e o renaştere extrem de dificilă, în cadrul acestui proces fiind necesară corelarea legilor economice de piaţă cu decizia administrativă. Din păcate, s-au produs fenomene paradoxale, greşeli care au efectuat sistemul turismului în ansamblu (de exemplu, segmente de piaţă întregi s-au pierdut prin fel de fel de "ruperi", de scindări de societăţi).

După cum se ştie, privatizarea în turism a generat numeroase dispute şi scandaluri. Mai mult ca în oricare alt domeniu, turismul a devenit terenul predilect al imixtiunilor şi influenţelor oculte. Unii specialişti consideră că, în România, locaţia de gestiune nu a reprezentat soluţia cea mai bună ca formă de privatizare, în acest sector fiind absolut necesară o infuzie de capital. Formula provizorie a locaţiei de gestiune s-a prelungit peste măsură, cu consecinţe catastrofale. Fie că beneficiarii ei n-au urmărit alt interes decât profitul cu orice preţ şi imediat, fie că statutul lor neclar nu i-a incurajat să investească, cert este că un număr ingrijorător de mare de obiective turistice - hoteluri, restaurante, cabane, locuri de agrement, chiar staţiuni întregi - se află astăzi într-o stare deplorabilă.

Procesul de privatizare se confruntă cu două probleme: greutatea cu care sunt obţinute titlurile de proprietate asupra terenului si prestaţia sub aşteptări a Bursei de Valori - locul unde ar trebui sa se concentreze şi să se tranzacţioneze şi acţiunile din turism. Impulsionarea privatizării mai impune restructurarea firmelor de stat, lichidarea activelor neperformante şi fără perspectivă, divizarea marilor societăţi turistice în părţi mai mici, asigurarea accesului neîngrădit al potenţialilor investitori şi, pentru început, concentrarea întregului proces în zone turistice de mare inters. Pentru a obţine rezultate pozitive în procesul privatizării considerăm obligatorie participarea factorilor abilitaţi,

colaborarea onestă între ANP, FPS, FPP şi cei care lucrează nemijlocit în turism - Ministerul Turismului, patronatul şi Federaţia Sindicatelor din Turism.

Consolidarea procesului de reformă în turism, în special, prin lărgirea sectorului particular şi, implcit prin accentuarea, mediului concurenţial, în care profesionalismul îşi va spune cuvântul, va duce la realizarea acelui nivel tehnologic şi calitativ al ofertei, care să dea turismului românesc şansa de a se reintegra în turismul european, într-o perioadă cât mai scurtă.

2. Problema privatizării este legată, implicit, de un bun **manageriat**. Mulţi specialişti în domeniu sunt de părere ca cea mai mare criză din turismul românesc este criza managerială, care începe de la directorii de hoteluri şi restaurant şi până la structurile de rang naţional. Nu toţi managerii sunt preocupaţi de perfecţionare şi de strategie, modul de abordare a problemelor fiind foarte diferit de la un manager la altul. Or, se ştie că managerul este acela care poate şi trebuie să imprime maniera de activitate şi comportament specifică întregii societăţi comerciale: de la şeful de unitate şi până la chelner şi portar. Profesionalizarea reală a lucrătorului din turism este o necesitate ce nu mai trebuie demonstrată. Fără un comportament civilizat, fără un stil profesionist, chiar dacă nu dai faliment te compromiţi. Există multe semne încurajatoare şi în această privinţă. Specialiştii străini din domeniul turismului apreciază că, în ultimii ani, managerii de turism s-au apropiat tot mai mult de ceea ce se numeşte "standard internaţional".

3. Reducerea fiscalităţii. Un studiu realizat de curând de către societatea internaţională de consultanţă Deloitte & Touche relevă ca industria turistică este extrem de sensibilă la modificările de preţ. Impactul reducerilor de taxă pe valoarea adăugată este, de aceea, semnificativ pentru dezvoltarea turismului în ţările europene. Or, în România, nu se asimilează turismul internaţional printre activităţile de comerţ exterior ceea ce face ca acest sector să nu beneficieze de reduceri de TVA. Intrările de turişti străini, ca export de servicii ar trebui să fie tratate ca orice produs exportat şi exonerat de la plata TVA. Aceasta ar însemna, însă, o diminuare a surselor de venit pentru stat - situaţie care, în condiţiile actuale ale unui buget de austeritate, constituie o problemă pentru autorităţi. Din păcate, nu s-a agreat ideea că

primirea de turişti străini reprezintă un export direct, invizibil, la faţa locului, ceea ce implică, în general, costuri reduse, fiind astfel unul dintre cele mai avantajoase exporturi care se pot face şi, în acelaşi timp, o modalitate eficientă de îmbunătăţire a imaginii ţării.

Gradul de fiscalitate, menţinut la cote exagerate pentru a se alimenta bugetul statului, se răzbună pe termen lung. A supraimpozita resursele celor care contribuie la îmbunătăţirea imaginii României este o greşeală care va duce la menţinerea trendului negativ înregistrat de turismul românesc.

Ca urmare, este necesară relaxarea politicii fiscale, lucru propus a se realiza prin introducerea în proiectul Legii turismului a unei prevederi care să diminueze impozitul pe profit la 25% şi TVA-aul la 8%. Chiar dacă, pe termen scurt, influenţa asupra bugetului ar fi negativă, pe termen lung ar fi posibilă o dezvoltare a turismului şi a industriilor adiacente, care s-ar reflecta pozitiv în încasările bugetare. Câştigurile indirecte obţinute în urma introducerii unor asemenea facilităţi fiscale reale pentru turism ar fi mai mult decât suficiente pentru a compensa pierderile directe din reducerea TVA. Ar creşte numărul de turişti şi ar fi posibilă crearea de noi locuri de muncă, aceste efecte exercitându-se pe termen mediu şi lung.

4. Specialiştii în domeniul turismului au remarcat faptul că, în materie de turism, nu există nicăieri în Europa o **legislaţie** atât de stufoasă şi de dificilă ca în România. Ei atrag atenţia şi asupra neconcordanţei legilor româneşti nu numai cu cele internaţionale, dar şi cu obiectivele pe care şi le propun. În loc să încurajeze, ele sunt, deseori, o frână pentru activitatea economică. Turismul românesc este suprareglementat de legi, ordonanţe, ordine ministeriale şi alte decizii. Spre exemplu, conform opiniei unor specialişti străini, sistemul nostru de brevetare ar fi foarte complicat şi, culmea, deloc necesar. În prijinul legii nu se resimte interesul pentru stimularea turismului privat. Absenţa unei legislaţii adecvate pentru încurajarea investiţiilor se adaugă, aşadar, gradul ridicat de fiscalitate şi, mai ales, rata înaltă a TVA, acestea constituind o parte din elementele descurajante în atragerea capitalului autohton şi străin.

În concluzie, este imperios necesară urgentarea dezvoltării şi aprobării de către noul Parlament a Legii turismului, precum şi

emiterea altor acte normative care pot impulsiona şi influenţa favorabil activitatea turistică în ansamblul său.

5. Un obiectiv si o cale de relansare a turismului reprezintă, în momentul de faţă, **revigorarea pieţei interne**. În termenii simpli, ai bunului simţ, este cazul să afirmăm că, trebuie creată turistului român posibilitatea de a-şi petrece un concediu într-o staţiune românească, la munte sau la mare, să-şi facă vacanţa, să meargă la tratament. Îngrijorătoare este imaginea românului despre turismul lui, acasă la el, şi, ca urmare, nu se mai pot face experienţe pe pielea turistului român, deoarece există pericolul pierderii încrederii acestuia.

5.1. O condiţie sine qua non a revigorării pieţei interne este **creşterea calităţii şi diminuarea preţului serviciilor**. Pe lângă efortul vizând pregătirea şi comportamentul oamenilor, sunt necesare investiţii masive de capital pentru aducerea bazei materiale la un nivel cât mai apropiat de cel indicat de standardele zonelor civilizate ale Europei şi lumii. Pe de astă parte, turismul a devenit o marfă prohibitivă pentru români şi neinteresantă pentru străini din cauza preţurilor practicate. O soluţie ar fi ca atât agenţiile de turism cât şi staţiunile să facă sacrificiu, reducând profiturile şi scăzând aceste tarife. În paralel cu diversificarea ofertei turistice, care trebuie să se adreseze clienţilor "de toate vârstele" şi să fie accesibile "pentru toate buzunarele", în scopul penetrării pe pieţe noi trebuie utilizată strategia preţurilor agresiv scăzute, dublată de o puternică publicitate în acest sens.

De altfel, în condiţiile în care numărul agenţilor de turism a crescut foarte mult, concurenţa îşi va spune cuvântul. Este clar că, pentru a rezista, în această competiţie extrem de dură, hotărâtoare sunt calitatea şi preţul serviciilor. Aşadar, turismul românesc trebuie să se profesionalizeze. Schimbarea formei de proprietate nu este suficientă pentru ridicarea calităţii serviciilor turistice. Pentru realizarea acestui deziderat trebuie schimbată mentalitatea, atât la nivelul conducerii societăţilor comerciale cât şi la nivelul salariaţilor. Atât timp cât nu vom reuşi să ne aliniem prin calitate, punctualitate şi politeţe legilor scrise şi nescrise ale turismului, marele nostru potenţial va rămâne doar o speranţă.

Odată rezolvată problema asigurării unor servicii de calitate - ceea ce, este drept, constituie un proces dificil - vor fi atraşi mai

mulţi turişti, care vor cheltui mai mulţi bani, ceea ce va duce la obţinerea veniturilor necesare reabilitării bazei turistice.

5.2. În acelaşi context al revigorării pieţei interne, este absolut necesară **dezvoltarea unei infrastructuri moderne** drumuri, căi de acces, telecomunicaţii. În acest sens, in 1996, a fost lansat un program care vizează, pe de o parte, modernizarea a peste 1000 km de drumuri naţionale pe teritoriul ţării, apoi, dezvoltarea în continuare a sistemelor de telecomunicaţii, amenajarea şi modernizarea punctelor de trecere a frontierei, începând cu cele din vest şi continuând cu cele de la graniţa de est. De asemenea, au fost lansate licitaţii internaţionale pentru construcţia de autostrăzi.

5.3. **Construirea unui sistem de marketing eficient**, promovarea tenace a potenţialului nostru condiţionează, de asemenea, relansarea cu adevărat a turismului românesc. Obiectivul major al politicii de marketing trebuie să îl constituie grija pentru a avea cât mai mulţi turişti mulţumiţi, menţinerea loialităţii şi credibilităţii prin oferirea serviciilor la calitatea promisă. După 1989, s-a înregistrat o întârziere în modul în care România s-a făcut simţită pe piaţa turistică externă. Abia în ultimii ani, cu sprijin financiar şi logistic extern, utilizat mai mult sau mai puţin eficient, s-au făcut nişte paşi, respectiv, s-au realizat materiale publicitare şi promoţionale de o altă calitate, participări la târgurile de turism sub altă imagine. Dar ameliorarea imaginii unei ţări nu o poţi face într-un an-doi, iar după ce ai construit-o, trebuie să-i asiguri dăinuirea şi să eviţi deteriorarea ei. Materialul informativ despre România trebuie mult sporit, deoarece promovarea este esenţială atât în atragerea de turişti cât şi de capital. În această acţiune, presa, radioul, televiziunea ar trebui folosite într-o maniera mult mai dinamică.

Concluzii

Turismul constituie o industrie, care pretinde acelaşi interes material ca oricare alta. Acest sector este chemat să contribuie mai consistent, la echilibrarea balanţei de plăţi valutare a ţării, veniturile pe care le-ar aduce în condiţii normale pot concura de la egal la egal cu cele obţinute din comerţul exterior. Cu o condiţie: guvernul, celelalte instituţii centrale să abandoneze detaşarea şi dezamăgirea cu care privesc performanţele

turismului românesc şi să se implice în reechilibrarea şi dezvoltarea lui. Ceea ce echivalează cu promovarea unor programe coerente de investiţii, revizuirea legislatiei actuale, desgheţarea procesului de privatizare. Pe scurt, o nouă concepţie şi despre turism şi despre reformă. Se apreciază de către specialişti din Ministerul Turismului că reforma se va încheia atunci când acest sector va contribui cu 6 - 8% la produsul intern brut al ţării, şi nu cu 3% cât este astăzi.

În prezent, este necesară analiza tuturor componentelor capabile să asigure ieşirea industriei româneşti de turism din prelungita ei stare de inerţie şi mediocritate. Mă refer la necesitatea repunerii în drepturi a cercetărilor de piaţă şi a acţiunilor promoţionale, la investiţii, dar şi la privatizare, la adaptarea legislaţiei, dar şi la pregătirea personalului, în sfârşit, la protecţia mediului, dar şi la punerea în valoare a patrimoniului cultural şi istoric naţional. Toate acestea cer, pentru a fi aplicate, eforturi de durată.

Pe termen scurt şi mediu, sunt absolut necesare reabilitarea şi consolidarea zonelor cele mai bine cunoscute pe plan intern şi în străinătate, care, în plus, dispun deja de o infrastructură acceptabilă. Mă refer la Bucureşti, Litoral, staţiunile balneoclimaterice, cele de pe traseul Braşov - Sinaia, Sibiu (pentru atracţiamonumentelor sale culturale), nordul Moldovei, Delta Dunării. Asta nu inseamnă că orice localitate sau zonă cu potenţial turistic, chiar dacă nu a fost inclusă până acum in circuit, sa fie ocolită.

Turismul românesc trebuie adaptat la cerinţele economiei de piaţă şi încadrat în circuitul economic cu tot ce are el acum. Acest sector trebuie să-şi genereze propriile resurse de dezvoltare pentru a deveni cu adevărat o componentă de succes a economiei naţionale. Într-o primă fază se impune deblocarea resurselor care există în turism, atât cele sub formă materială cât şi resursele umane. Aceasta se poate face prin privatizare, prin transferul responsabilităţilor la fiecare operator, precum şi printr-un angajament al marilor proprietari de turism de a îmbunătăţi serviciile turistice.

Este necesară implicarea mai activă a Ministerului Turismului în crearea unei strategii optime în turismul românesc, care să contribuie la valorificarea resurselor şi evitarea eventualelor

eşecuri. Cooperarea cu celelalte ministere şi instituţii interesate, cu organizaţiile şi asociaţiile profesionale, reprezintă condiţia vitală pentru dinamizarea întregii industrii de turism, pe care o coordonează Ministerul Turismului. Acesta trebuie să se situeze în inima procesului de învăţământ de specialitate, de pregătire a personalului la toate nivelurile. Fără un contact permanent al ministerului cu regiunile, municipalităţile şi localităţile ce dispun de potenţial turistic nu se poate vorbi de dezvoltarea turismului sectorial.

Turismul românesc este departe de poziţia pe care trebuie s-o ocupe în economia naţională. Acest sector va fi relansat şi revitalizat numai prin valorificarea şi exploatarea eficientă a patrimoniului balneoclimateric şi a bazei materiale proprii, prin folosirea experienţei, a resurselor umane existente în reţea cât şi prin implicarea nemijlocită a tuturor factorilor de decizie şi execuţie. Executivul are un rol hotărâtor în a determina ministerele finanţelor, transporturilor, al culturii, învăţământului, tineretului şi sportului, de externe, reţeaua bancară, instituţiile şi organizaţiile sociale, culturale, ecologice ş.a., să-şi unească eforturile pentru redresarea turismului românesc. Având în vedere că turismul este o importantă sursă de venituri, necesare economiei naţionale, precum şi un mijloc de promovare a imaginii României în exterior, ridică semne de întrebare măsurile luate de unele ministere şi unităţi economice, care împiedică dezvoltarea normală a activităţii de turism şi contribuie la diminuarea rezultatelor societăţilor comerciale din reţea. Am în vedere, printre altele, fiscalitatea excesivă practicată de Ministerul Finanţelor şi tarifele aplicate de RENEL, RADET, SNCFR, ROMTELECOM, care duc la perturbarea activităţii de turism, prin degradarea bazei materiale, şi la indepărtarea turiştilor potenţiali de la practicarea lui.

În concluzie, consider că, există resurse şi posibilităţi materiale şi umane pentru a transforma turismul românesc într-o ramură prioritară a economiei naţionale. Pentru realizarea acestui deziderat trebuie ca pe lângă cei implicaţi direct, să-şi acorde sprijinul şi prefecturile, primăriile, partidele politice, cultele religioase, oamenii de afaceri, mass-media, cluburile şi asociaţiile turistice şi sportive. Am convingerea că, prin efortul comun, constient şi permanent al tuturor lucrătorilor din turism, există

premise reale de revigorare a întregii activităţi turistice din România, există şansa de a valorifica din plin patrimoniul turistic natural şi antropic al ţării.

Indiferent ce atitudine au acum ţările lumii şi firmele străine faţă de România, faţă de dificultăţile cu care ne vom confrunta, mai devreme sau mai târziu, va fi o adevărată bătălie să revină pe piaţa turistică românească. În anii următori, în condiţiile unei Europe devenită "**casa comună**", este exclus ca potenţialul României să nu convingă. Acest lucru depinde de calitatea celor care se ocupă, la noi, de turism. În ceea ce priveşte politicile guvernamentale - indiferent ce guvern va fi la conducerea ţării - acestea nu vor putea exclude din programele lor dezvoltarea prioritară a turismului. Numai în asemenea condiţii turismul va redeveni o ramură de bază a economiei naţionale, benefică atât pentru turişti, cât şi pentru toţi lucrătorii din domeniu şi întreaga populaţie, iar România se va putea afirma ca un concurent puternic al ţărilor cu turism dezvoltat. Să încheiem optimist, afirmând că, până în anul 2000, România ar putea deveni o forţă în turism.

Bibliografie

1. Comisia Naţională pentru Statistică - Turismul României - Breviar statistic, ediţia 1996;
2. Euroinfo nr.3/1996;
3. World Tourism Organization - Tourism Market Trends, 1996.

TURISMUL RURAL - ALTERNATIVĂ VIABILĂ A RELANSĂRII TURISMULUI ROMÂNESC

Ioan COSMESCU

Analizând, chiar şi numai sumar, nivelele şi structurile economiilor europene avansate, o concluzie evidentă se desprinde, aceea că dezvoltarea activităţii turistice în zonele rurale s-a accelerat în ultimii ani şi nu e nimic care să sugereze că ea nu va continua. Această diagnoză şi prognoză se sprijină pe un număr de factori ce cu greu pot fi puşi de acord. Problema care se pune, însă, acum, este cea de a face din turismul rural un posibil motor al dezvoltării, din mai multe motive. Ca orice activitate, turismul este o sursă de venituri şi de ocuparea forţei de muncă. Întrucât el solicită bunuri şi servicii din amonte, turismul serveşte drept pârghie pentru o serie întreagă de activităţi. Întrebarea centrală este, atunci, cum pot fi organizate serviciile şi produsele oferite într-o cât mai mare varietate, pentru a fi capabile să atragă un număr crescând de turişti şi să maximizeze sumele pe care ei le plătesc la locurile de destinaţie turistică? În aceste condiţii, trebuie să fie implementate unele politici de turism rural: protejarea şi furnizarea de comodităţi şi oportunităţi pentru potenţialele zone de atracţie, contribuţia la reînnoirea şi extinderea ofertei, asigurarea cererii solvabile, instruirea personalului în dezvoltarea rurală.

Dezvoltarea activităţii turistice în zonă rurală s-a accentuat în ultimii ani, dar turismul rural nu este un fenomen nou. De la sfârşitul sec. al XIX-lea, în Elveţia, fermierii câştigau venituri nu tocmai neglijabile din activităţi legate de cazarea orăşenilor la fermele lor. Dar, într-o perioadă când activitătile agricole sunt capabile să asigure existenţa numai pentru o proporţie redusă din populaţia rurală, apare ca rezonabilă luarea în considerare a activităţilor turistice care oferă noi oportunităţi pentru exploatarea economică a resurselor locale, crearea de locuri de muncă şi creşterea puterii de cumpărare.

Dezvoltarea turismului şi a activităţilor legate de timpul liber care merg alături de turism reprezintă, fără îndoială, una din cele mai puternice şi mai vizibile tendinţe ale ultimei părţi a acestui secol, tendinţa cu un potenţial ridicat şi pentru viitor. Ea vizează atât numărul turiştilor cât şi durata sejurului lor.

Creşterea aşteptată nu se bazează numai pe rezultatele observaţiilor empirice, ci apare ca fiind sprijinită pe un număr de factori care cu greu ar putea fi contestaţi: noi tendinţe în organizarea timpului de muncă la nivelul unui an, ce permit ca perioadele de vancanţă sa fie împărţite (divizate) şi utilizarea mai multor opţiuni; eliminarea graduală a sâmbetelor lucrătoare (inclusiv în Japonia), ceea ce face posibile mai multe deplasări relativ scurte în zone care nu sunt foarte departe de domiciliu, şi care se armonizează atât cu turismul rural cât şi cu cel urban; creşterea productivităţii muncii în sectorul transporturilor, ceea ce face posibilă amortizarea efectului creşterii preţului energiei; speranţa de viaţă mai mare şi venituri mai mari pentru oamenii în vârstă deschid pieţe mari pentru activităţile turistice de timp liber; diversificarea şi îmbogăţirea conceptului de turism ce fac posibile atât atragerea de noi categorii de consumatori cât şi, unde e nevoie, reînvierea interesului celor cu experienţă turistică.

Ce este turismul rural?

Conceptual, turismul rural a cunoscut mai multe abordări.

O primă definiţie a fost iniţiată de Organizaţia Mondială a Turismului, având ca punct de referinţă cererea, dar care a dat naştere unor variaţii considerabile privind parametrii unei deplasări turistice (distanţa şi durata vizitei). De aceea, în practică, rar se consideră turist o persoană ce călătoreşte mai puţin de 75 km., dacă, nu se ia în considerare numărul zilelor petrecute în locul respectiv. Din aceeaşi perspectivă a cererii, şi în concepţia oficială americană, "turism rural înseamnă o vizită a unei persoane către orice lor, altul decât mediul său obişnuit de lucru sau domiciliu, şi care este în afara unei zone statistice metropolitane standard, când exercită o activitate alta decât una remunerată la locul vizitat. Scopul unei astfel de vizite poate include: plăcere, afaceri, studii, sănătate sau religie".

Această abordare bazată pe natura vizitatorilor a generat două probleme: prima, datorită nestandardizării, nu poate conduce la statistici pe deplin comparabile relevante; a doua, omite să ţină cont de dinamismul ofertei care, într-o perioadă de reorganizare a "lanţului de producţie" al turismului rural, ca cea pe care o trăim astăzi, este de o importanţă vitală pentru respectivele activităţi.

Alte definiţii au fost formulate din perspectiva ofertei. Din acest unghi de vedere, se consideră ca fiind trei moduri de înţelegere a termenului "turism rural".

În primul rând, turismul rural este înţeles drept acţiunea de a sta împreună cu un rezident local într-o zonă rurală. Astfel, în Portugalia de exemplu, turismul rural pare a fi asociat cu găzduirea într-o fermă sau casă ţărănească, ceea ce tinde să reducă conţinutul politicii turismului rural la problema extinderii capacităţii de cazare. Această primă abordare conduce la ideea că turismul rural are ceva "sărac" în alcătuire: este turismul oamenilor săraci, al oamenilor cărora le lipsesc mijloacele pentru a merge către zone turistice importante, sau chiar pentru a închiria locuri de cazare unde să-şi asigure singuri hrana în zone mai accesibile din punct de vedere economic. Această imagine a unui turism a celor săraci nu este, însă, cea care se face simţită peste tot, chiar dacă este marcantă în Franţa, de exemplu, unde organizaţiile cooperatiste şi mutuale au jucat un mare rol în dezvoltare, sau lipseşte în cazul Germaniei şi Austriei, unde grupurile sociale mai înstărite au susţinut turismul rural.

O a doua abordare asociază o formă anume de cazare cu posibilitatea de a desfăsura activităţi specifice, realizând un pas esenţial către înţelegerea conceptului şi conţinutului contemporan ale turismului şi un mijloc de desprindere de atitudinea conform căreia turismul rural este vacanţa omului sărac. Din această perspectivă, posibilităţile sunt tot mai numeroase: pescuit, călărie, descoperirea vieţii unei gospodării ţărăneşti, tururi cu bicicleta si cu atelaje de cai etc. Înţeles în acest mod, turismul dă naştere la scenarii foarte variate, dar ceea ce abordarea câştigă în termenii punerii în lumină a serviciilor oferite, pierde în termenii preciziei: cazarea extinsă **de la** a sta cu o familie la fermă, **prin** casă la ţară cu asigurare proprie a hranei, **până la** un mic hotel. Cadrul (spaţiul) pentru acest tip de turism poate fi: placere, sănătate sau chiar educaţie (de exemplu, aşa numitele "ore verzi"

în cadrul cărora, în câteva state europene, unele clase ale şcolii urbane petrec o perioadă din timpul anului şcolar, de obicei, în regiunile de munte).

A treia abordare s-a cristalizat în ultimii câţiva ani: turismul rural e văzut ca un tip de vacanţă bazată, în principal, pe găzduire la o fermă şi organizarea unor activităţi legate de fermă. Apare, astfel, o dublă precizare: locul şederii e clar definit, chiar dacă pot rămâne câteva opţiuni în ce priveşte natura sa (casă ţărănească şi propria asigurare a hranei, camera într-o locuinţă de fermieri, închiriere casă şi masă, etc.), iar activităţile sunt şi ele clar definite, ele fiind cele ce pot fi întâlnite în mod tradiţional la o fermă, incluzând "descoperirea" produselor sale şi a zonei. Astfel, activităţi pentru curele termale nu mai sunt acoperite de umbrela turismului rural, o injustificată asimilare în ochii unora, perfect legitimă însă, în ochii altora. Această abordare este incurajată tot mai mult, întrucât pare - din punctul de vedere al fermierilor - a fi o modalitate de compensare pentru secătuirea anumitor surse tradiţionale de venit, iar din punctul de vedere al autorităţilor - un mod de a depista supraaglomerarea din zonele turistice tradiţionale şi disconfortul produs de aceasta. Totuşi, se poate pune întrebarea dacă acest tip de abordare nu se ridică prea mult impotriva limitelor fundamentale, mai ales, într-o perioadă când conceptele de spaţiu şi activitate rurală sunt supuse unor modificări pline de consecinţe: fermierii de azi dezvoltă sau concep activităti ce au foarte puţin de-a face cu "firma" în sensul tradiţional şi care ţine să stabilească o punte între vacanţa la fermă şi activitatea turistica lopcalizată în alte spaţii, ca pescuit, călărie, golf ş.a.. Într-o astfel de abordare şi concretizare practică, turismul rural poate oferi o soluţie parţială, acţionând în trei direcţii:

a) el permite definirea altor posibilităţi pentru activităţile rurale. Ca o consecinţă directă a ceea ce s-a spus până acum, în toate regiunile studiate, se consideră că **produsul** "turism rural" trebuie sa fie îndreptat către cererea solvabilă (orientat către piaţă) şi administrat de structuri private ce recurg la ajutorul public cât de puţin posibil, exceptând fazele de înfiinţare şi lansare;
b) el face posibilă crearea de debuşee pentru produse tradiţionale, unele din ele fiind în situaţia de supraofertă

(cele agricole), iar altele tinzând sa dispară (cele artizanale);

c) el poate face posibilă şi crearea de noi surse de venit, de locuri de muncă sezoniere pentru femei, uneori chiar de slujbe permanente, desi rar se creează noi locuri de muncă de tip tradiţional.

De la turismul rural la dezvoltarea locală

Turismul rural este considerat a fi un posibil motor al dezvoltării. Există o serie de motive în favoarea adoptărtii acestei atitudini:

• ca orice activitate productivă organizată şi dezvoltată, turismul este, desigur, o sursă de venit si de locuri de muncă;

• întrucât el cere bunuri substanţiale şi servicii din amonte - produse alimentare, agricole şi piscicole, construcţii şi lucrări publice, transporturi, asigurări - turismul serveşte ca pârghii (punct de sprijin) pentru o serie întreagă de activităţi, unele din ele ce sunt deja prezente, sau chiar inerente în contextul rural. De aceea, nu trebuie niciodată uitat că turismul rural creează un întreg lanţ de activităţi şi nu e pur şi simplu o activitate complementară pentru alte activităţi;

• turismul promovează cererea pentru munca artizanală şi produsele ce presupun utilizarea intensivă a muncii - specifice mediului rural;

• în măsura în care acest turism rural atrage turişti din afara spaţiului economic în chestiune, el stimulează injectarea unor fluxuri exogene de cheltuieli ale turiştilor şi aduce cu sine efectele multiplicatoare tradiţionale;

• turismul rural exploatează şi "capitalizează" peisajul (natura), cărora nu le este atribuită valoarea economică, El aduce cu un tip de exploatare a unui "depozit" natural, asemeni industriei miniere sau petroliere.

Privit in această lumină, turismul rural depăşeşte stadiul de simplu complement al activităţii agricole tradiţionale, rolul, cel mai adesea, atribuit lui. El devine un exemplu perfect pentru lanţul "calătorie - turism - timp liber" şi duce la forme de organizare departe de a rămâne la nivel artizanal. Parteneri logici tind să fie întreprinderile de transport, agenţiile turistice,

serviciile financiare, organizaţiile agricole rurale şi autorităţile locale, astfel că fiecare întreprinzător din acest domeniu dezvoltă relaţii cu mai mulţi agenţi. Apar atunci, inevitabil, probleme legate de controlul sistemului şi împărţirea profiturilor. Turismul rural poate fi principalul instigator, dar nu există siguranţa că va fi şi principalul beneficiar în astfel de cazuri.

De adăugat ar fi şi faptul că, până acum, nu s-a ajuns la unanima acceptare a efectelor benefice asociate turismului rural, existând unele argumente puternice impotrivă, cum ar fi:

- dezvoltarea turismului rural e adesea resimţită ca o agresiune impotriva mediului şi a unui mod de viaţă, un factor perturbator, fără compensaţii reale. Argumentul are ceva adevăr în el, dar necesită, totuşi unele modificări în modul de a privi dispariţia, cu sau fără contribuţia turismului rural, a multor activităţi tradiţionale ce se doresc a fi protejate;
- organizarea turismului costă scump, adesea, mai mult decât acesta produce. Şi în acest caz există ceva adevăr, dar totul depinde de posibilitatea atingerii a două scopuri:
  a) stimularea cheltuielilor făcute peste cheltuielile tradiţionale de cazare şi masă pentru care efectul multiplicator este relativ redus;
  b) acordarea unei mărimi corect determinate din profitul creat de lanţul turistic zonei rurale locale;
- în sfârşit, al treilea argument invocat este, de fapt, întrebarea vitală: cum poate fi îmbogăţit conţinutul turismului în zonele rurale, cum ar fi atinsă maxima varietate a produselor şi serviciilor oferite pentru a se reuşi atragerea unui număr crescând de turişti şi maximizarea sumelor cheltuite de ei în zonele - destinaţie? Nu e uşor de găsit un răspuns la această întrebare, întrucât sunt necesare investiţii în resurse umane, echipament şi chiar imaginaţie, iar experienţa multor ţări, între care şi ţara noastră, arată că acestea nu sunt intotdeauna coordonate în cea mai eficientă manieră.

În opinia analiştilor, împlinirea relativă a deziderateloor turismului rural presupune concretizarea câtorva strategii esenţiale:

- protejarea zonelor potenţial atractive şi orientarea investiţiilor spre avantajul lor;

• modernizarea structurilor ofertei şi serviciilor (producţiei) în zonele rurale;

• promovarea acestor structuri în ochii potentialilor utilizatori, aşa cum deja au făcut unele organizaţii private ale producătorilor, însă, nu sistematic;

• sprijin în a face solvabilă cererea potenţială, urmare a faptului că anumite categorii de "turişti rurali" nu au mijloace de plată pentru formele costisitoare de turism;

• instruirea populaţiei rurale pentru noi activităţi, considerate atractive pentru potenţialii clienţi.

Transpunerea în practică a acestor strategii ridică încă o problemă în faţa autorităţilor responsabile, aceea a cunoaşterii dacă intervenţia trebuie concentrată pe zone geografice clar definite sau, dimpotrivă, să-şi împrăştie activitatea asupra întregului teritoriu avut în vedere.

Pornind de la considerentele menţionate până acum, şi în ţara noastră Ministerul Turismului a acordat o importanţă specială perfecţionării cadrului legislativ, adecvat stimulării dezvoltării turismului rural şi armonizării acestuia cu legislaţia din ţările Uniunii Europene.

Turismul rural se practică în România din anii '20 - '30, dar abia între 1973 - 1974 s-a încercat revitalizarea acestuia prin identificarea a 33 de "sate turistice" din zonele etnografice şi omologarea gospodăriilor ţărăneşti; însă, acţiunea a fost stopată din raţiuni politice. Ulterior, au fost omologate 13 state, dar au funcţionat numai două: Loreşti (Argeş) şi Sibiel (Sibiu).

După 1990, s-au iniţiat acţiuni de promovare a turismului rural, la nivel organizatoric, legislativ, formativ, de cercetare şi de cooperare internaţională. Astfel, s-a înfiinţat Comisia Zonei Montane, care avea şi sarcini de organizare şi promovare a turismului în mediul rural, apoi au apărut agenţi economici specializaţi.

Constituirea Asociaţiei Naţionale pentru Turism Rural, Ecologic şi Cultural (ANTREC) a dat un nou impuls acestei forme de turism, prin crearea de zece filiale judeţene cu cca. 800 de ferme agroturistice şi pensiuni şi afilierea altor gospodării din ţară (din 10 judeţe), în prezent funcţionând cca. 1250 de asemenea unităţi turistice. Legislativ, printre altele, a fost promulgată Legea

nr. 145/1994 privind stabilirea unor facilităţi pentru dezvoltarea sistemului de turism rural din zona montană, Delta Dunării şi litoralul Mării Negre (Ordonanţa Guvernului nr. 62/24 aug. 1994) şi Ordinul Ministrului Turismului nr. 20/1995 referitor la normele şi criteriile de clasificare a pensiunilor şi fermelor agroturistice.

FACTORUL TIMP PENTRU CALITATE ŞI PRODUCTIVITATE ÎNALTĂ ÎN PRESTAREA DE SERVICII

Eugenia CÂMPEANU-SONEA
Mihaela CHIOREAN
Rodica LOZINSCHI

Time-Saving Service for Quality and High Productivity
Abstract

The Study tries to explain some aspects of the time-saving problem in the services customers advantage. The paper presents problems from several services brancbes and details some ways to reduce the waiting time for the banks customers.

1. În general, îmbunătăţirea calităţii produsului oferit echivalează cu creşterea relativă a cantităţii de bunuri (tangibile sau intangibile), de care beneficiază clientul, însemnând, implicit, un spor de productivitate. Îmbunătăţirea calităţii, ca şi inovarea şi înnoirea produselor, avantajează firma numai dacă sunt realizate cu urmărirea permanentă a nivelului costurilor şi a preţurilor de desfacere. Producătorul trebuie să vină în întâmpinarea nevoilor clientului, fără, însă, ca imbunătăţirea calităţii să atragă după sine costuri care n-ar putea fi recuperate la un preţ de vânzare acceptabil de către cumpărător.

În cazul bunurilor tangibile, îmbunătăţirea calităţii înseamnă avantaje în utilizarea produselor: comoditate, estetică, durabilitate etc., avantaje care fac să crească satisfacţia clientului. În prestarea de servicii, unele dintre aspectele care contribuie la îmbunătăţirea calităţii sunt similare, aspecte care se referă la procesul prestaţiei sau la rezultatele oferite clientului:

- comoditate şi ambianţă plăcută oferite de un restaurant pe durata servirii mesei, de un hotel pe durata sejurului sau de un vehicol pe durata transportului de călători;
- aspect estetic al părului asigurat de un salon de coafură;

• formarea de profesionişti, în cadrul unei instituţii de învăţământ, deprinderi, concepţii care să reziste în competiţia de pe piaţa muncii şi în comparaţia cu nevoile economice, modificate şi diversificate în timp, ale firmelor;

• dobândirea unei sănătăţi viguroase în urma unor tratamente medicale profilactice sau recuperatorii etc.

Gradul de satisfacere a clientului, în prestarea de servicii, presupune ca procesul desfăşurat şi rezultatele acestuia să ofere trei tipuri de facilităţi pentru confortul consumatorului:

1. sub aspectul locului - oferta de bunuri şi servicii trebuie făcută unde are nevoie clientul;
2. sub aspectul timpului - oferta se va face când are nevoie clientul;
3. sub aspectul eficienţei de ansamblu a prestaţiei - clientul trebuie să fie servit cum îi convine mai bine, aceasta însemnând, în general, rapid şi într-o ambianţă potrivită.

II. Condiţiile în care se derulează procesul servirii au importanţă la fel de mare ca şi rezultatele obţinute. Dacă în cazul producţiei de bunuri tangibile, pentru calculul productivităţii muncii, trebuie avut în vedere timpul necesar obţinerii rezultatului dorit, în cazul prestaţiei de servicii, calitatea prestaţiei şi productivitatea depind şi de timpul de aşteptare a clientului în vederea derulării prestaţiei (vezi fig. 1).

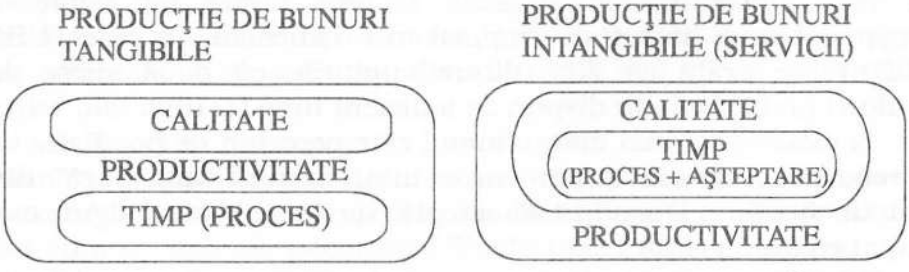


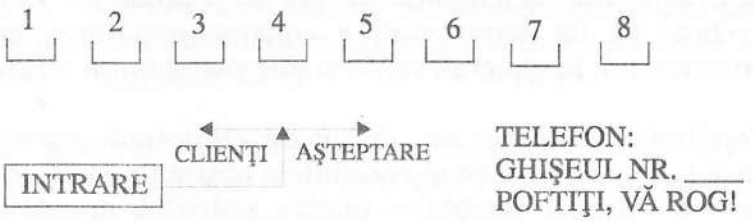
Figura nr.1

1. În zilele noastre, calitatea fiind principala armă în lupta de concurenţă, clienţii părăsesc firmele care-i fac să aştepte şi

renunţă la serviciile acestora, în favoarea firmelor pentru care şirurile de aşteptare reprezintă o preocupare deosebită şi, deci, o problemă total sau parţial rezolvată.

La oficii poştale, bănci etc., unde clienţii pot beneficia de aceeaşi prestaţie la mai multe ghişee, case etc., un sistem economic de organizare, pentru a reduce timpul de aşteptare a clientului şi a îmbunătăţi calitatea prestaţiei, este cel din figura 2. Clienţii aşteaptă într-un singur loc, pentru toate ghişeele şi sunt dirijaţi prin semnale sonore şi luminoase pe măsură ce câte unul dintre ghişee se eliberează.

Sistem de organizare care să economisească timpul clientului: oficiu poştal, bancă etc.



2. În ultimul deceniu, mai multe studii certifică faptul că americanii percep timpul de care dispun ca fiind insuficient. Încă în 1987, într-un studiu al Biroului de Publicitate al Presei se arată că 76% dintre femeile angajate şi 58% dintre toţi cetăţenii americani sunt presaţi de timp, iar într-o anchetă a revistei "USA TODAY" se arată că 70% dintre cuplurile cu două surse de venituri pretind că, nu dispun de suficient timp (1-169).

În măsură tot mai mare, timpul este perceput de populatie ca o resursă preţioasă şi, în consecinţă, firmele care "fură" din timpul clienţilor, lăsându-i să aştepte, vor avea, în mod sigur, mai puţini clienţi în viitor.

2.1. Proprietarii multor magazine americane acordă o atenţie deosebită amplasamentului acestora pentru a facilita accesul cumpărătorilor, a asigura condiţii pentru parcarea autovehicolelor, pentru a evita aglomeraţia de pe autostradă.

2.2. În urma unui studiu efectat în Texas, asupra a peste 2000 de supermarket-uri au fost stabilite, pe baza chestionării clienţilor, proceduri care să economisească timpul şi să sporească gradul de confort al prestaţiei firmei:

1. să fie folosite mai multe case de marcaj, ori de câte ori este necesar;
2. să existe indicatoare la capătul fiecărui raion, care să indice conţinutul raioanelor alăturate;
3. alimentele congelate să fie aşezate într-o astfel de poziţie încât să poată fi luate la urmă, după restul cumpărătorilor (1 - 170).

2.3. O anchetă a cotidianului "Wall Street Journal" din 1989, efectuată asupra unui eşantion naţional de consumatori, reliefează faptul că situaţia care deranjează cel mai tare pe cumpărători este aceea în care trebuie să aştepte la o casă de marcat, în timp ce alte case nu funcţionează; deoarece "casierii îşi iau pauza de prânz tocmai atunci când clienţii încearcă să-şi termine cumpărăturile înainte de sfârşitul pauzei lor de prânz" (1-170).

III. Clienţii marilor bănci se află într-o situaţie cu un anumit specific, comparativ cu beneficiarii altor tipuri de prestaţii. The first National Bank of Chicago avea, în 1984, o sală principală de mărimea unui teren de fotbal, încheia zilnic, în medie, 17.000 de tranzacţii; amploarea şi complexitatea activităţii generând şiruri de aşteptare la ghişee, unii clienţi irosind aici 45 de minute sau chiar mai mult.

1. Şirurile de aşteptare constituiau o problemă pentru managementul firmei, dar, într-o etapă iniţială, preocuparea bancherilor era "cum să-şi distreze clienţii" pe timpul aşteptării şi nu cum să reducă aşteptarea. Unele bănci recurg la proiectarea de filme, oferirea de materiale documentare privitoare la prestaţiile firmei, crearea de temperatură confortabilă, scaune comode, muzică plăcută, oferirea de gustări sau bauturi etc.

În noiembrie 1988, The Bank of Boston investeşte în două tipuri de tehnologie, destinate studierii şi influenţării comportamentului clienţilor pe durata aşteptării (2-178).

Dar clientul nu poate fi "păcălit" să aştepte mai mult de 15 - 20 de minute în condiţiile extinderii caselor de depuneri şi împrumuturi, a caselor de credit şi a agenţilor de asigurări, care oferă aceleaşi tipuri de prestaţii, rapid şi competent, mult mai convenabil, deci, pentru client. Concurenţa unei instituţii de economii cu o reţea extinsă de birouri departamentale a provocat pierderea unor clienţi pentru First Chicago, ceea ce a condus la intrarea într-o nouă etapă de luptă cu şirurile de aşteptare.

2. Problema eliminării totale sau parţiale a şirurilor de aşteptare este o problemă de creştere a productivităţii muncii, care se poate soluţiona prin: creşterea nivelului tehnic al instalaţiilor folosite în prestaţie, perfecţionarea organizării muncii, îmbunătăţirea pregătirii salariaţilor, stimularea materială şi morală etc.. Problema fiind deosebit de complexă, concretizarea căilor de rezolvare a fost posibilă prin descompunerea în numeroase alte mici probleme şi soluţionarea pe rând a componentelor.

Alături de alegerea cu grijă a amplasamentului oficiilor pentru servirea clienţilor şi de orarul de lucru zilnic şi săptămânal, la First Chicago s-au adoptat măsuri de reducere a timpului pierdut de client, cum ar fi:

1. selectarea problemelor pe care le are clientul şi folosirea de instalaţii electronice pentru prestaţiile care nu cer operaţiuni complexe (de exemplu, depuneri simple) sau pentru a oferi clienţilor informaţii de rutină;
2. folosirea de instalaţii şi echipamente care să sporească operativitatea prestaţiei (de exemplu, maşini pentru numărarea banilor);
3. oferirea de stimulente funcţionarilor pentru a spori, şi pe această cale, productivitatea şi calitatea: salarii excepţionale (12$/h) pentru perioadele aglomerate din jurul orei prânzului sau dinaintea vacanţelor; premii pentru "funcţionarul lunii", cu răsplată pentru operativitate şi corectitudine deosebită etc.;
4. îmbunătăţirea relaţiilor cu publicul şi a celor dintre angajaţi prin: supravegherea şirurilor, orientarea clienţilor şi dirijarea acestora pentru operaţii rapide, stabilirea de comunicaţii între angajaţi pentru rezolvarea problemelor clienţilor;

5. modificarea orarului de servire a mesei de prânz; modificarea orelor de început, respectiv, de sfârşit a programului de lucru pentru descongestionarea perioadelor de vârf.

Bibliografie

1. Berry, Leonard L; Cooper, Linda R., *Competing with Time - Saving Service*, în Managing Services, Prentice Hall International, Inc., 1992, p.169-175;

2. Katz, Karen L.; Larson, Blaire M., *Prescription for the Waiting - in - Line Bluss: Entertain, Enlighten, and Engage*, în Managing Services, Prentice Hall International, Inc., 1992, p.176-187.

O NOUĂ ORIENTARE ÎN REALIZAREA SISTEMELOR INFORMATICE ECONOMICE

Gabriela MEŞNIŢĂ

Evoluţia tehnologiilor de proiectare a sistemelor informatice economice nu a cunoscut aceeaşi dinamică din punct de vedere al componentelor sistemelor informatice.

În primele decenii ale dezvoltării arhitecturilor fizice, specialiştii au fost preocupaţi, cu precădere, de îmbunătăţirea performanţelor calculatoarelor (memorie, capacitate de prelucrare, viteză de prelucrare, raport cost/rezultate ş.a.). Apoi, şi-au dat seama că, fără un suport logic, performanţele acestora nu au valoarea aşteptată şi nici volumul de informaţii, în continuă creştere, nu putea fi prelucrat la întreaga lor capacitate. În aceste condiţii, s-a mers în paralel atât cu creşterea calităţii componentelor fizice, cât şi cu dezvoltarea de noi medii de lucru, urmărindu-se, în principal, uşurarea şi simplificarea modalităţilor de utilizare a lor.

Eforturile specialiştilor s-au îndreptat şi spre găsirea unor mijloace mai eficiente şi mai rapide de dezvoltare a sistemelor, care să asigure, pe de o parte, o creştere a productivităţii echipelor de proiectare a sistemelor, iar, pe de altă parte, asigurarea unui cadru standard care să poată fi folosit atât de specialiştii din sistemele informatice, cât şi de utilizatorii lor. Aceste eforturi s-au materializat într-o nouă tehnologie (impropriu spus nouă, pentru că ea a apărut la începutul anilor '80), respectiv tehnologia CASE.

CASE-ul (Computer Assisted Software Engineering) este procesul de utilizare a sistemelor bazate pe prelucrarea electronică pentru creşterea eficienţei, corectitudinii, proiectării, realizării şi întreţinerii sistemelor informaţionale.

Instrumentele CASE au la bază metodologia de analiză, proiectare şi programare structurată.

Apariţia CASE-ului are la bază contribuţia unor specialişti în soft, cum sunt Edward Yourdon, Larry Constantine, C. Gane, T. Sarson şi Tom DeMarco, care au încercat să scoată activităţile de creare a softului din faza artizanală[1]. Lor li se alătură şi Ken Orr, Jaques Warnier, Capers Jones, Tom Gibs ş.a.[2]

Avându-se în vedere noile caracteristici, care au apărut de la o perioadă la alta, ale instrumentelor CASE, s-a putut realiza o ierarhizare a lor pe **generaţii**, similar generaţiilor de calculatoare şi limbaje de programare. S-au identificat, astfel, trei generaţii, fiecare cu caracteristici proprii, conform următorului tabel:

Tabel nr.1 - Caracteristicile generaţiilor CASE[3]

Caracteristici	Generaţia I	Generaţia a II-a	Generaţia a III-a
Performanţe grafice	Modeste	Avansate	Avansate
Echipamentele pe care sunt implementate	PC/XT	PC/AT	Desktop
Medii de lucru	MS-DOS	MS-DOS	OS/2, UNIX, Windows
Nivel de integrare	Inexistent	La nivel de proiect	La nivelul instrumentelor de lucru
Generare coduri	Inexistent	Existent	Existent
Mediu de lucru pentru utilizatori multipli	Inexistent	Incipient	Avansat
Orientarea CASE-ului	Spre probleme generale	Spre cerinţele anumitor domenii	Spre cerinţele utilizatorilor

La aceste generaţii ar mai putea fi adăugată una, dacă avem în vedere apariţia, şi în acest domeniu al tehnologiilor informaţionale, a abordării sistemelor orientate-obiect. Dar, cum încă sunt discuţii şi neclarităţi asupra conceptelor de analiză şi proiectare orientate - obiect, considerăm că, ar fi prematur să

[1] Oprea, D., *Rolul sistemelor CASE în informatica de gestiune*, în *File din cronica permanenţelor învăţământului şi culturii economice la Iaşi*, Ed. Policromia, Piatra Neamţ, 1995

[2] Edward Yourdon, *Decline&Fall of American Programmer*, Englewood Cliffs, NJ: Yourdon Press, 1992

[3] Oprea, D., Meşniţă, G., Dumitriu, F., *CASE-Proiectarea asistată de calculator a sistemelor informatice*, Editura Universităţii "Al. I. Cuza", Iaşi, 1998

încadrăm instrumentele apărute deja pe piaţa de specialiatate într-o generaţie distinctă de produse CASE.

Obiectivul principal al **CASE**-ului îl constituie punerea în practică a produselor-program de proiectare şi realizare a software-ului sau sistemului cu ajutorul calculatorului. Instrumentele oferite sunt utilizabile din faza de definire a cerinţelor până la întreţinerea fizică a produsului informatic. Totuşi, analiza şi proiectarea, bazate pe conceptele şi metodele structurate, reprezintă elementele forte ale instrumentelor CASE. Aceste două etape ale ciclului de viaţa a sistemelor reprezentau, până la apariţia CASE-ului, punctele nevralgice ale specialiştilor din domeniul creării sistemelor informaţionale.

Instrumentele CASE aparţin unei alte generaţii conceptuale, care încearcă să realizeze proceduri şi metode mult mai ştiinţifice de proiectare şi realizare a sistemelor, cu diferenţe majore faţă de metodele clasice, care se constituie şi în **performanţe** ale acestor produse.

Pe măsura evoluţiei lor, sistemele CASE au devenit mult mai complexe, permiţând ca procesele de proiectare şi realizare a aplicaţiilor să se desfăşoare într-un mediu informatic interactiv, oferind utilizatorilor un întreg arsenal de instrumente şi proceduri, prin care pot proiecta, realiza, testa, documenta, întreţine/acualiza şi exploata sistemul.

Utilizarea instrumentelor CASE a început cu introducerea diagramelor fluxurilor de date, care fac posibilă realizarea unui model al derulării proceselor sistemului/aplicaţiei care se proiectează. A urmat folosirea dicţionarului de date ca un depozit al tuturor datelor privind sistemul sau aplicaţia. Au apărut ecranele predefinite pentru a prezenta ce poate să obţină utilizatorul prin exploatarea sistemului. S-a apelat la facilităţile grafice, care pot folosi simbolurile logicii structurate şi care permit proiectantului să realizeze o diagramă coerentă a fluxurilor de date.

CASE-ul nu este un proces independent. El constiuie un set integrat de metodologii, care urmăresc realizarea ciclului de viaţă a unui sistem. Avantajele obţinerii automate a sistemelor/softului faţă de metodele tradiţionale sunt prezentate în tabelul următor:

Tabel nr. 2 - Avantajele utilizării instrumentelor CASE comparativ cu metodele clasice de realizare a sistemelor[4]

Realizarea softului în manieră clasică	**Realizarea automată a softului**
Accent pe codificare şi testare	Accent pe analiză şi proiectare
Documentaţii bazate pe specificaţii	Prototipizare iterativă rapidă
Codificare manuală	Generarea automată a codurilor
Documentaţie elaborată manual	Generarea automată a documentaţiei
Testarea softului	Verificarea automată a modului în care a fost proiectat
Întreţinerea codului	Întreţinerea specifiţiilor de proiectare

Relaţia dintre CASE şi ciclul de viaţă a sistemelor este redată în fig.1.

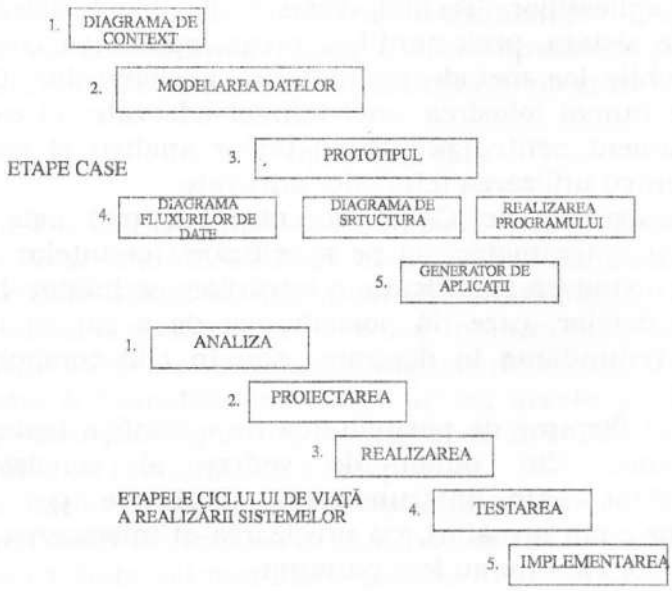


Fig. 1. Relaţia CASE - ciclul de viaţă a realizării sistemelor

[4] Carma McClure, *Case is Software Automation*, Prentince-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1989

Tehnologia CASE reduce foarte mult timpul cerut de codificare şi testare. Prin generarea automată a codurilor, timpul necesar fazei de programare se reduce până la 80-90%, iar erorile de sintaxă, care apar, de regulă, în programarea clasică, au o probabilitate foarte mică de apariţie. Analiza automată şi verificarea detaliilor de proiectare elimină inconsistenţele care pot să apară datorită unor specificaţii incomplete sau incorecte.

Analiza şi proiectarea capătă alte tendinţe, trecând de la specificaţiile pe hârtie la preluarea cerinţelor utilizatorilor într-un prototip.

Întreţinerea şi actualizarea softului sunt, de asemenea, simplificate. Când o aplicaţie este necesar să fie modificată, specificaţiile de proiectare vor fi schimbate, iar programele regenerate.

Unul din avantajele tehnologiei CASE este acela că încorporează o metodologie ce impune o anumită disciplină în realizarea aplicaţiilor. Tocmai această disciplină determină ca analiştii de sistem, proiectanţii şi programatorii să continue să ţină la vechile lor metode de realizare a sistemelor. CASE nu presupune numai folosirea unei tehnici adecvate, ci este şi un bun instrument pentru pregătirea noilor analişti şi creatori de aplicaţii pentru utilizarea tehnicilor adecvate.

Prin instrumentele CASE accentul nu mai este pus pe programe şi programatori, ci pe specificarea cerinţelor. CASE-ul pregăteşte o singură specificaţie a intrărilor, preluându-le într-un depozit al datelor, care dă posibilitatea de a nu se introduce informaţii redundante în diagrame sau în alte componente ale CASE-ului.

CASE-ul dispune de posibilitatea de a verifica toate detaliile de proiectare, din punct de vedere al consistenţei şi completitudinii. Prin instrumentele CASE se pot specifica utilizatorilor paşii următori, cu precizarea şi informarea acestora asupra paşilor care nu au fost parcurşi.

Poate cel mai important avantaj al tehnologiei CASE constă în oferirea posibilităţii firmelor mici şi mijlocii să-şi realizeze cu forţe proprii sistemele, care, la nivelul anilor '60-'80, costau milioane de dolari. Ceea ce au reprezentat, în anii '80, microcalculatoarele pentru capacitatea de prelucrare a datelor din unităţile mici, va

însemna tehnologia CASE pentru realizarea aplicaţiilor, în anii 90.

Unul din dezavantajele CASE-ului îl constituie faptul că, la început, era implementat în medii informatice caracteristice perioadei în care a apărut. Tehnologia CASE se implementa pe mainframe-uri şi terminale, care aveau ca suport de lucru medii ca CICS, MVS şi IMS. Această trăsătură s-a modificat, CASE-ul fiind acum îndreptat spre staţiile de lucru bazate pe microprocesoare, cu sisteme de lucru ca DBASE, SQL, OS/2 şi UNIX.

O limită a CASE-ului este semnificativa cerinţă de modificare a pregătirii membrilor sistemului informaţional al conducerii.

Caracteristicile mediilor moderne de tip CASE sunt: un set de instrumente specifice pentru realizarea sistemelor; diversitatea modurilor de interacţiune; semnificaţia reprezentărilor grafice; elemente de tip verificare şi validare; natura bidirecţională; deschidere pentru interconectarea instrumentelor CASE; sprijin pentru lucrul cu utilizatori multipli; descompunerea; performanţe de deplasare; grade diferite de automatizare; integrare[5].

Tipuri de CASE

Produsele CASE, după G.V.Johnson, pot fi împărţite în 3 categorii: Front-End CASE, Back-End CASE şi Integrated-CASE.

Front-End CASE-ul încearcă să automatizeze analiza şi proiectarea sistemelor. Ceea ce se obţine sunt diagramele, dicţionarul datelor de intrare şi formatele de ecrane. Posibilitatea de realizare a formatelor de ecran fac ca aceste produse să fie folosite pentru prototipizarea ecranelor de introducere a datelor, cunoscută şi ca prototipizare conceptuală.

Chiar dacă analiza şi proiectarea sunt văzute ca două faze cu o pondere destul de limitată în ciclul de realizare a sistemelor, se consideră că deţin cel mai mare grad de importanţă, deoarece ele oferă cadrul conceptual de lucru pentru realizarea sistemelor/aplicaţiilor.

---

[5] Oprea, D., *Rolul sistemelor CASE în informatica de gestiune*, în *File din cronica permanenţelor învăţământului şi culturii economice la Iaşi*, Ed. Policromia, Piatra Neamţ, 1995

Produsele de tip Back-End CASE au la bază generatoarele de aplicaţii. Codul sursă poate fi realizat într-un limbaj de generaţia a 3-a, cum ar fi COBOL sau ADA, sau poate fi foarte bine elaborat într-un limbaj de generaţia a 4-a.

Integrated-CASE combină Front-End cu Back-End CASE-ul, lucru posibil de realizat pe mai multe căi: crearea unei interfeţe între cele două tipuri de instrumente; realizarea unei arhitecturi deschise, astfel încât Front-End şi Back-End CASE-ul să poată fi legate între ele, prin diverse alternative; instrumentele Front-End să poată fi astfel realizate încât să permită integrarea cu cele de tip Back-End cu ajutorul unei interfeţe de joncţiune, vizibil pentru utilizatori.

Mijlocul de realizare a integrării pentru instrumentele CASE îl constituie un dicţionar extins al datelor, cunoscut sub numele de depozit al datelor (repository).

Paul Winsberg considera integrarea ca un semn al nivelului de maturitate al tehnologiilor CASE.

Până în prezent, s-au identificat trei niveluri de integrare între procesele Front-End şi Back-End:

- de sine stătător (neintegrat), în care produsele se concentrează asupra fazelor de planificare şi analiză, caracterizându-se prin posibilitatea de obţinere a documentaţiei din faza de analiză a sistemului, dar nefiind legate de nici un generator de aplicaţii (ex. EXCELERATOR, DESIGN AID, PROKIT ANALYST);
- legat prin încărcare (upload-linked) realizează o leagtură între cele două tipuri de instrumente în modul de prelucrare pe loturi. În urma proceselor Front-End se obţin informaţiile de ieşire, care devin intrare pentru procesele din Back-End. Dezavantajul unei astfel de soluţii constă în faptul că specificaţiile proiectului obţinute pe un PC independent pot conţine erori, ce nu vor fi depistate decât în momentul în care se realizează aplicaţia. Interfeţele de acest tip, atât Front-End, cât şi Back-End, tind să aibă propriul lor dicţionar de date şi arhitecturi distincte, adică fiecare îşi va crea propriile fişiere, care vor fi transferate, apoi, în celelalte faze ş.a.m.d.

- legat prin transparenţa (transparently-coupled) - face legătura dintre o staţie de lucru şi un calculator care conţine un depozit de date. Acesta este o resursă partajabilă, ce poate fi folosită de diferite persoane, care lucrează la aceeaşi aplicaţie. Astfel, depozitul nu face legătura doar între procesele din Front-End şi Back-End, ci şi între diferitele activităţi ale grupurilor de lucru din cadrul aceluiaşi proiect. Acest nivel de integrare este prezentat în figura 2.

După alţi autori, instrumentele de lucru pot fi împărţite în două categorii. Una este **Upper CASE** şi **Lower CASE** şi alta - **produse orizontale şi verticale**.

Sunt şi cazuri când unele instrumente nu pot fi incluse în cele două categorii, distinct, regăsindu-se în amândouă.
Tratarea pe verticală şi orizontală a CASE-urilor aparţine lui Tony Wasserman.[6]

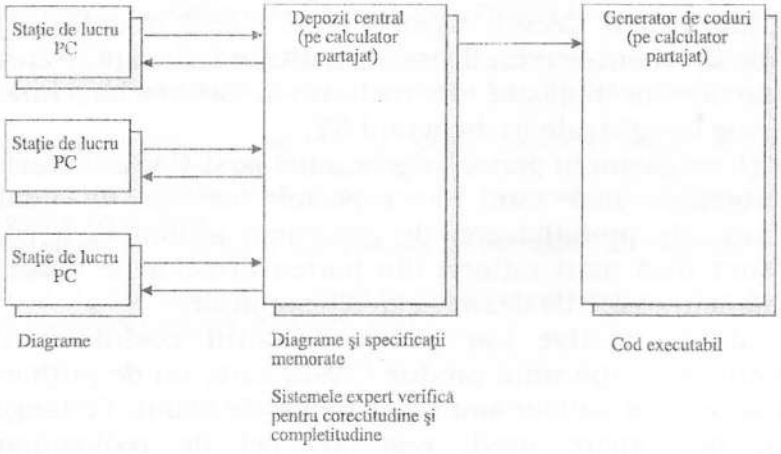


Fig. 2 Al treilea nivel de integrare în realizarea automată a aplicaţiilor (dup G.Vaughn Johnson, *Information Systems. A strategic approach*, Prentince-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1989, p. 256)

Alternativa la gruparea upper/lower este separarea dintre instrumentele orizontale şi verticale CASE. Instrumentele verticale

[6] Tony Wasserman, *Interactive Developments Environments*, DCI CASEWorld, Boston, October, 1992

sunt cele care se încadrează perfect în categoria upper sau lower, în timp ce mijloacele greu de încadrat, fac parte din cele orizontale[7].

Unii specialişti din domeniul informaticii au găsit o serie de elemente comune între sistemele expert şi instrumentele CASE, ceea ce a condus la apariţia unei noi categorii, cea a E-CASE-ului (Expert CASE).

Aşa cum organizaţiile continuă să introducă aplicaţii bazate pe reguli şi alte tipuri de sisteme expert în mediul de lucru al sistemelor informatice, instrumentele CASE sunt necesare pentru modele, proiecte şi generarea acelor tipuri de aplicaţii bazate pe inteligenţa artificială. Dar, în acelaşi timp, instrumentele CASE - în toate fazele şi stadiile ciclului de viaţă a sistemelor - trebuie să aibă unele elemente de inteligenţă artificială, sau caracteristici ale sistemelor expert în structura lor proprie.

În literatura de specialitate se întâlnesc şi alte tipuri de instrumente CASE decât cele enumerate anterior, respectiv I-CASE (Integrated CASE), Open CASE, CASE orientat - obiect, CASE de tip client-server, fiecare constituind, de fapt, o treaptă în evoluţia acestor mijloace de realizare a sistemelor, funcţie de progresele înregistrate în domeniul NT.

Deşi, ne găsim în perioada generaţiei post-CASE (caracterizată de apropierea mai mult de aspectele ce ţin de analiză şi proiectare, de prototipizare, de generarea automată a codurilor ş.a.), sunt încă mari reţineri din partea firmelor de a apela la o astfel de tehnologie de dezvoltarea a sistemelor.

Unul din motive l-ar putea constitui costul pe care îl presupune achiziţia unui produs CASE, care, nu de puţine ori, se ridică la ordinul sutelor sau chiar miilor de dolari. Pe lângă acest aspect, mai apare unul, respectiv cel de redirecţionare a eforturilor firmelor în a-şi pregăti un nou personal de specialitate şi, uneori, chiar renunţarea la o parte din vechii specialişti, care nu îşi mai găsesc locul în echipa de realizare a sistemelor. Totuşi, problema utilizării acestei tehnologii ar trebui privită prin prisma

---

[7] Oprea, D., *Rolul sistemelor CASE în informatica de gestiune*, în *File din cronica permanenţelor învăţământului şi culturii economice la Iaşi*, Ed. Policromia, Piatra Neamţ, 1995

atuu-rilor pe care le are în faţa metodelor clasice (uneori, aplicate haotic) de realizare a sistemelor.

La noi, problema este şi mai dură. Încă nu s-a reuşit ca măcar la nivelul instituţiilor de învăţământ şi cercetare să se generalizeze introducerea unor astfel de produse (cauzele sunt prea bine cunoscute pentru a fi mai detaliate aici şi nici nu ar fi cadrul cel mai adecvat). În ceea ce priveşte firmele, nu se găsesc informaţii despre existenţa unui sistem informatic realizat cu ajutorul tehnologiei CASE. Dar, cum orice lucru are un început, să sperăm că acesta va fi cât mai apropiat de zilele noastre.

Bibliografie

1. DeMarco, T. - *Structured Analysis and System Specification*, Englewood Cliffs, Prentince Hall, New Jersey, 1978

2. Gane, C., Sarson, T. - *Structured Systems Analysis: Tools and Techniques*, Englewood Cliffs, Prentince Hall, New Jersey, 1979

3. Johnson, V., G. - *Information Systems - A Strategic Approach*, Mountain Top Publishing, Omaha, Nebraska, 1990

4. McClure, C. - *CASE is Software Automation*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1989

5.Oprea, D. - *Rolul sistemelor CASE în informatica de gestiune*, în *File din cronica permanenţelor învăţământului şi culturii economice la Iaşi*, Ed. Policromia, Piatra Neamţ, 1995

6.Oprea, D., Meşniţă, G., Dumitriu, F., - *CASE - Proiectarea asistat de calculator a sistemelor informatice*, Editura Universităţii " Al. I. Cuza" Iaşi, 1998

6.Yourdon, E. - *Decline &Fall of the American Programmer*, Englewood Cliffs, New Jersey: Yourdon Press, 1992

7.Wasserman, T. - *Interactive Developments Environments*, DCI CASEWorld, Boston, October, 1992

8.Wenig, R., P. - *Introduction to CASE Technology Using Visisble Analyst Workbench*, Macmillan Publishing Company, New York, 1991.

TIPOLOGIA METODELOR DE INFORMATIZARE

Florin DIMITRIU

Abordarea metodologică a sistemelor informaţionale presupune utilizarea unor metode în demersul dezvoltării sistemelor informaţionale pentru asigurarea unei mai bune eficienţe. Printr-o metodă se defineşte, în parte sau în totalitate, procesul de informatizare, fiecare metodă dispunând de modele, limbaje, un demers, instrumente sau tehnici. Ele posedă, de asemenea, un domeniu de studiu şi un câmp de acţiune.

În prezent există numeroase şi variate metode, ele putând fi clasificate după diverse criterii. Astfel, metodeele de informatizare pot fi clasificate după tipul de abordare, în raport cu domeniile de acţiune, în funcţie de evoluţia lor în timp, după tipul de aplicaţii vizate, în funcţie de tehnologiile utilizate, etc.

I. Clasificarea după maniera de abordare

Maniera de abordare se referă la fundamentele teoretice specifice fiecărei metode, respectiv concepte, vocabularul, tehnica descompunerii, modele, etc.

Din 1637, anul în care a apărut lucrarea lui Descartes, "Discursul asupra metodei", gândirea carteziană a influenţat profund numeroase domenii inclusiv cel al metodelor de informatizare. Raţionalitatea specifică activităţilor informatice impune completarea demersului cartezian, înfăptuită după cel de-al doilea război mondial prin dezvoltarea teoriei generale a sistemelor, la care şi-au adus contribuţia numeroşi autori printre care Bertalanffy si Le Moigne. Teoria generală a sistemelor si-a găsit teren de aplicare şi în studiul organizaţiilor economice.

Cele două filosofii au marcat profund domeniul metodelor de informatizare ce se disociază în metode carteziene şi metode sistemice. Metodelor carteziene le este specific un demers analitic, iar celor sistemice un demers holistic.

Apariţia limbajelor orientate-obiect şi a sistemelor de gestionare a bazelor de date orientate-obiect a determinat îmbogăţirea domeniului metodelor de informatizare cu metode orientate-obiect. Conceptul de obiect a apărut în Norvegia, odată cu limbajul SIMULA 67, al autorilor Ole Dahl şi Kristen Nygaard. O aplicare mai largă o întâlnim, mai întâi, în domeniul informaticii industriale şi ştiinţifice, iar de la sfârşitul anilor '80 şi în domeniul informaticii de gestiune.

Metodele carteziene propun utilizarea unor concepte şi tehnici pentru descompunerea ierarhică a proceselor şi fluxurilor şi au la bază analiza funcţională. Se identifică, mai întâi, o funcţie globală, urmând, prin aplicarea unei strategii "tip-down", descompunerea succesivă în subfuncţii până se ajunge la un nivel considerat elementar. În final, rezultă o structură arborescentă. Aceste metode prezintă avantajul simplităţii şi a unui mai bun control a complexităţii, însă, neglijează coerenţa duratelor şi nu iau în considerare relaţiile neierarhice, specifice sistemelor complexe.

În această categorie se includ metodele Information Engineering, SADT, HIPO.

Metodele sistemice pornesc în demersul lor de la noţiunea de sistem şi caracteristicile sale principale, propunând o abordare sistemică.

Abordarea sistemică presupune descompunerea sistemului în cele trei subsisteme: sistemul de conducere, subsistemul condus şi subsistemul informaţional, subsistemul informaţional fiind văzut ca intermediar între cel de conducere şi cel condus. Ea mai presupune abordarea globală a sistemului informaţional, analiza modulară şi m,odelarea sistemului conform celor două puncte de vedere complementare: modelul datelor şi modelul prelucrărilor, pe nivele de abstractizare.

Totuşi, aceste metode nu asigură o coerenţă înte modelul datelor şi cel al prelucrărilor şi nici o distincţie netă între nivelele de abstractizare, ele fiind specifice fiecărei metode, printre cele mai importante metode incluse în această categorie sunt MERISE, AXIAL, REMORA, MCX, OSSAD.

Metodele obiecte au la bază tehnologia orientată obiect. Abordarea orientată-obiect poate fi considerată ca o evoluţie a abordării sistemice spre o mai mare coerenţă între obiect şi

dinamica lui, permiţând descrierea unei mari părţi a dinamicii sistemului informaţional, ca un ansamblu de operaţii ataşate la obiectele ce compun sistemul, şi dă o mai bună înţelegere a semanticii obiectelor. Ea nu oferă o nouă viziune asupra întreprinderii, ci numai o nouă structurare a sistemelor informatice.

Punctele forte ale abordării orientate-obiect constau în capacitatea de a modela obiecte complexe, de a exprima într-o manieră integrată dinamica obiectelor, de încapsulare a acestor obiecte pentru a ascunde implementarea lor, în reutilizabilitatea componentelor sistemului informatic. Punctele slabe sunt reprezentarea monolitică a aplicaţiilor, ceea ce nu corespunde cu adevărat percepţiei ce o avem asupra realităţii şi cu efortul de abstractizare.

Abordarea orientată-obiect permite o mai bună integrare a abordării ascendente orientată pe date şi abordarea descendentă orientată pe funcţii. Astfel, se pot cumula avantajele celor două abordări, trecând succesiv de la una la alta. Analiza poate începe printr-o abordare descendentă, pe funcţii, urmată de o abordare ascendentă, pe date, revenindu-se la cele două abordări pentru rafinarea uneia sau alteia din cele două aspecte. Abordarea ascendentă permite identificarea obiectelor de bază ce compun sistemul informatic, iar prin compunerea lor se vor obţine obiecte din ce în ce mai complexe. Obiectele sunt autonome şi pot interveni în compunerea mai multor altor obiecte. Fiecare obiect corespunde, fie unui obiect mai complex, fie unui obiect funcţional al organizaţiei.

În contextul abordării orientate pe obiecte se pot distinge două curente:

- cel al metodelor orientate obiect ce propun această abordare încă de la început, cum ar fi OOD, HOOD, OOA, OOSE, OOA/OOD, OMT;
- cel al metodelor ce s-au îmbogăţit cu noile concepte specifice tehnologiei orientate obiect, cum ar fi MERISE.

II. Clasificarea în raport cu domeniul de acţiune

Procesul de dezvoltare a sistemelor informaţionale presupune efectuarea mai multor activităţi, specifice ciclului de viaţă a sistemelor informaţionale: conducerea proiectelor, planificarea proiectelor, elaborarea proiectelor directoare, redactarea caietului de sarcini, conceperea sistemelor informaţionale, conceperea sistemelor informatice, conceperea arhitecturii tehnice, securitatea sistemelor, etc. Nu toate metodele îşi propun abordarea întregului proces, activităţile cuprinse în demersul unei metode formând domeniul său de acţiune.

Astfel, în raport cu aria de cuprindere a ciclului de viaţă a sistemelor informaţionale, se pot distinge trei niveluri de încadrare a metodelor:

- nivelul particular, ce presupune abordarea unei activităţi precise de o manieră independentă, fără a se urmări integrarea cu alte activităţi;
- nivelul parţial, ce abordează parţial ciclul de viaţa, lipsind anumite activităţi în amonte sau aval pentru a fi considerate globale;
- nivelul global, ce abordează întregul ciclu de viaţă.

A. Nivelul particular

1. *Elaborarea proiectului director.* Proiectul director traduce politica informatică a întreprinderii, determinând obiectivele şi mijloacele asociate. Există puţine metode ce vizează această activitate, mai cunoscute fiind RACINE şi SDI.

2. *Elaborarea planurilor de informatizare.* Această planificare este necesară pentru conducerea proiectelor şi constituie o înlănţuire a proiectelor pe o perioadă de 2-5 ani. Planul de informatizare nu se confundă cu proiectul director, ci se integrează acestuia, întrucât un proiect director poate include unul sau mai multe planuri. Cel mai elocvent exemplu este metoda BSP (Business Systems Planning).

3. *Elaborarea caietelor de sarcini.* Un caiet de sarcini cuprinde specificaţiile analizei efectuate în cadrul procesului de informatizare şi regrupează necesităţile sistemului informaţional,

prestaţiile şi condiţiile de realizare, aşteptările utilizatorilor privind viitorul sistem informatic. În această categorie se cuprind AROC şi MUSCADE.

4. *Elaborarea arhitecturii tehnice.* Aceste metode ajută la concepерea şi implementarea unei arhitecturi tehnice în sistemele informaţionale, mai ales în condiţiile progresului tehnic actual ce oferă posibilitatea implementării unor arhitecturi diverse. În realizarea acestui demers metoda TACT propune un ciclu de abstractizare pe trei niveluri: conceptual, pentru interpretarea şi modelarea cerinţelor funcţionale şi organizaţionale, logic, ce urmăreşte elaborarea unei arhitecturi logice conformă cu specificaţiile funcţionale şi organizaţionale şi fizic, care dă răspunsul tehnic la arhitectura logică stabilită.

5. *Programare.* Aceste metode stabilesc reguli de elaborare a programelor, facilitând scrierea programelor, depanarea, testarea şi implementarea lor. Cele mai cunoscute metode de programare sunt: LCP, programarea structurată, programarea vizuală.

6. *Securitatea sistemelor informatice.* Aceste metode propun soluţii privind asigurarea securităţii sistemelor informatice şi privesc atât echipamentele cât şi programele. Ele abordează aspectele de prevenire, detectare şi protecţie, stabilind factorii de securitate şi rolul persoanelor implicate. De exemplu, metoda MARION-AP propune trei faze: analiza riscurilor, analiza vulnerabilităţii şi elaborarea planului de acţiune.

7. *Dezvoltarea sistemelor ce utilizează baze de cunoştinţe.* Aceste metode propun o modelare particulară pentru formularea cunoştinţelor conform metodelor utilizate (logica predicativă, reguli de producţie, reţele neuronale etc.) şi pentru conceperea arhitecturii bazelor de cunostinţe. Ele oferă instrumente conceptuale pentru achiziţia, reprezentarea, prelucrarea şi furnizarea cunoştinţelor. În această categorie se includ metodele KADS şi KOD.

8. *Auditarea informatizării.* Aceste metode au ca obiectiv evaluarea modului în care a fost condus procesul de dezvoltare a sistemelor informatice şi rezultatelor sale. Ele au în vedere controlul fiscal, juridic, tehnic, controlul privind modul de aplicare a intenţiilor conducerii. Din această categorie face parte metoda THORIN.

Alte metode se referă la analiza sistemelor informaţionale, achiziţionarea softului de aplicaţie, analiza calităţii, metode de testare şi întreţinere.

B. Nivelul parţial

1. *Metode pentru conducerea proiectelor.* Ele realizează etapizarea proiectelor şi organizarea activităţilor ce trebuie executate. Aceste metode au în vedere elemente de planificare ce se traduc în descompunerea proiectelor în etape şi stabilirea unor controale, elemente de previziune ce grupează elementele de ordin financiar şi elemente de încadrare privind alcătuirea echipelor de lucru, stabilirea rolului şi sarcinilor participanţilor la proiect. Cele mai cunoscute metode sunt: MCP, MEDIA, MEDOC, SDM/S.

2. *Metode pentru conceperea sistemelor informaţionale.* Aceste metode se ocupă de conceperea sistemelor informaţionale, cele mai multe având în sarcină şi conceperea sistemelor informatice. Aceste metode urmăresc, direct sau indirect, cele trei nivele de abstractizare propuse de raportul ANSI/X3/SPARC (conceptual, extern şi intern) şi descriu atât datele cât şi procesele. Unele metode abordează cele două aspecte în paralel (metoda IDA), altele accentuează unul din cele două aspecte (metoda IA propune descrierea proceselor după elaborarea modelului conceptual al datelor). Alte metode incluse în această categorie sunt: S.A.D.T., REMORA, JSD.

3. *Metode pentru conceperea şi realizarea sistemelor informatice.* Aceste metode iau în considerare numai soluţia în conceperea sistemelor informaţionale, situându-se între metodele de concepere a sistemelor informaţionale şi cele de programare. În această categorie se cuprind, metodele din perioada anilor '60 şi metodele orientate obiect: CORIG, MINOS, HOOD, OOD etc.

Nivelul global

Aceste metode propun un demers general care acoperă întregul proces de dezvoltare a sistemelor informaţionale.

Astfel, MERISE propune trei cicluri pentru descrierea procesului de analiză şi proiectare: ciclul de viaţă ce priveşte conducerea proiectelor, ciclul decizional ce stabileşte rolul şi responsabilităţile participanţilor la proiect si ciclul de abstractizare ce urmăreşte modelarea datelor şi proceselor pe trei

niveluri, respectiv conceptual, logic şi fizic. Această metodă realizeaza o descompunere a întreprinderii pe domenii, iar fiecărui domeniu îi corespunde un sistem informaţional, În ultimul timp, MERISE a integrat concepte specifice tehnologiei orientate obiect.

Alte metode incluse în această categorie sunt AXIAL, IE, MCX etc.

III. Clasificarea în raport cu evoluţia metodelor

Metodele de dezvoltare a sistemelor informaţionale au cunoscut o continuă evoluţie determinată, în primul rând, de progresele tehnice înregistrate pe plan hardware şi software. Pe plan mai general, tendinţele manifestate se referă la globalizarea domeniului de studiu, extinderea câmpului de acţiune şi accentuarea aspectelor de modelare a sistemelor. Evoluţia generală a metodelor poate fi prezentată pe generaţii.

Prima generaţie corespunde anilor '60. Primele metode abordau problemele de analiză şi programarea proceselor, punând accentul pe activitatea de codificare. Aceste metode se ocupau fie exclusiv de programare fie, pe un plan mai larg, de sarcini de realizare şi au adoptat în majoritatea programarea structurală. Metodele cele mai cunoscute din această perioadă sunt CORIG şi MINOS.

A doua generaţie acoperă anii '70. Această perioadă este marcată printr-o generalizare a câmpului de studiu, de la domenii limitate către sistemul informaţional şi întreprinderea în întregime, prin extinderea procesului de informatizare spre un demers global. Pe de altă parte, noile metode din această perioadă sunt, în general, axate pe rezolvarea unor probleme bine definite ce răspund diferitelor curente metodologice: conceperea procedurilor conversaţionale specifice sistemelor în timp real, conceperea bazelor de date. Din această generaţie fac parte metodele: MEDIA, METATI, S.A.D.T. etc.

A treia generaţie de metode a apărut spre sfârşitul anilor '70. Ele pun accentul pe aspectele de modelare a sistemului şi dezvoltarea instrumentelor logice asociate. Obiectivul acestor metode este de a da o coerenţă şi completitudine sporită procesului de concepere şi realizare a sistemelor informatice. În

această generaţie, se regăsesc numeroase metode: MERISE, AXIAL, SSADM, IE, REMORA etc.

Efervescenţa tehnologică, caracteristică domeniului informatic, crează condiţiile formării unei noi generaţii de metode. Tehnologia orientată-obiect, arhitectura client-server impun noi tendinţe în abordarea metodologică a procesului de proiectare şi realizare a sistemelor informaţionale şi conduc spre formarea unei noi generaţii demetode. În prezent, există deja o bogată experienţă în utilizarea tehnologiei CASE, aceasta conducând la o mai mare eficienţă în utilizarea metodelor de analiză şi proiectare.

În ultimul timp, se manifestă o preocupare pentru găsirea unui standard, mai ales în ce priveşte vocabularul, acesta fiind obiectivul urmărit de proiectul EuroMethod. Această standardizare ar favoriza comunicarea între furnizorii de servicii informatice şi clienţi, indiferent de metoda utilizată. Ea este posibilă în condiţiile în care metodele mai recente au numeroase similitudini privind bazele teoretice, domeniul de acţiune şi câmpul de studiu, modelarea şi nivelurile de abstractizare urmărite etc., ele diferind adesea numai prin vocabularul propus. Această standardizare constituie o bună premisă în contextul utilizării tehnologiei CASE.

Bibliografie

1. Mokrane B. ş.a., *Objets. Concepts-Langage*, Editions Eurolles, Paris, 1995.

2. Tessier C., *La partique des méthodes en informatique de gestion*. Ed. Les Editions d'Organisation, Paris, 1995.

3. Tardieu H., *La méthode MERISE, principes et outils*, Ed. Les Editions d'Organisation, Paris, 1989.

PARTICULARITĂŢILE CICLULUI DE VIAŢĂ A SISTEMELOR DE PRELUCRARE DISTRIBUITĂ A DATELOR

Dumitru OPREA

Efortul de realizare a SPDD poate fi reflectat prin fazele ce trebuie parcurse, redate în următoarea schemă:

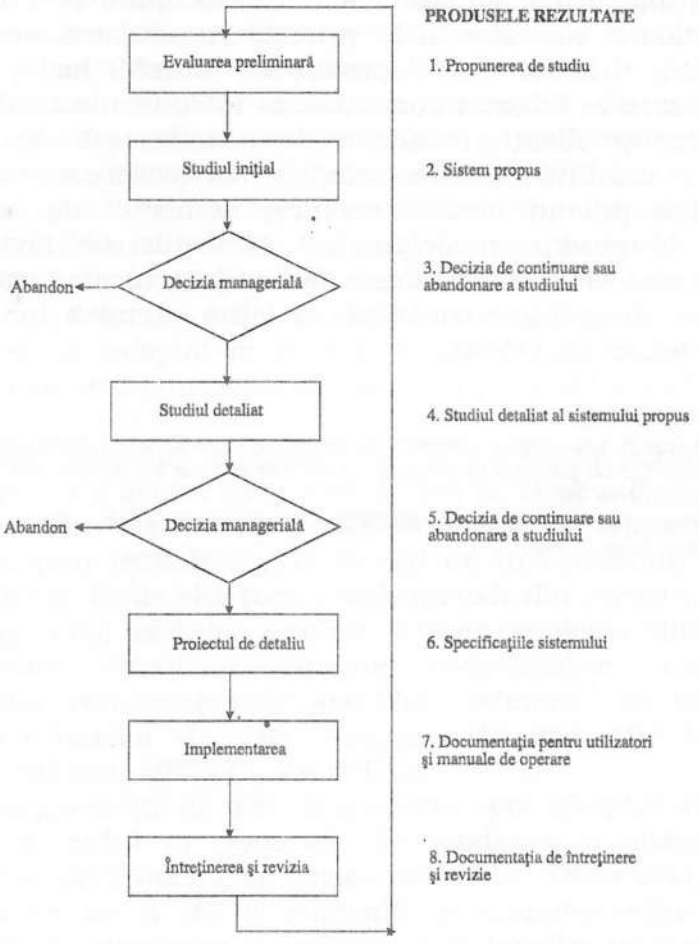


Fig. 1. Fazele dezvoltării SPDD

Menţionăm că fazele descrise sunt orientative; orice unitate are posibilitatea să folosească o cale proprie.

1. Evaluarea preliminară (EP)

Evaluarea preliminară este o scurtă investigare a sistemului, efectuată cu scopul oferirii la decidenţi (Comitetul de avizare a activităţilor informatizate sau Echipa de proiectare din unitate) a unui set de termeni de referinţă pentru efectuarea unor activităţi mai detaliate.

EP se concretizează în "propuneri de studii", ce urmează a fi efectuate cu acceptul factorilor de decizie.

EP este demarată atunci când top-managerii firmei constată unele disfuncţionalităţi ale sistemului de prelucrare a datelor şi consideră că, ar fi mult mai avantajos dacă s-ar interconecta sisteme de prelucrare automată a datelor independente, cu scopul realizării interacţiunii dintre ele, al cooperării şi folosirii în comun a unor resurse fizice sau logice.

Alt motiv al efectuării unei evaluări preliminare îl constituie considerabila reducere a preţurilor procesoarelor şi memoriilor, combinată cu scăderea considerabilă a preţurilor tehnologiilor avansate din domeniul comunicaţiilor. Ambele motive concură la proliferarea sistemelor interconectate prin reţele.

Activităţile şi subactivităţile fazei de evaluare preliminară sunt, de regulă, cuprinse în câteva formulare standard care identifică numele lucrărilor, datele cerute şi cele necesare, obiectivele majore, avantajele potenţiale, descrierea intrărilor şi a ieşirilor, precum şi autorizarea consumării resurselor (bani, forţă de muncă, echipamente, timpi-calculator).

2 Studiul iniţial (SI)

Dacă propunerea de studiu, obţinută după faza de evaluare preliminară, este aprobată de conducere, sistemul supus discuţiei este analizat mai profund, astfel încât să se obţină suficiente informaţii despre organizaţie, cum ar fi un scurt istoric al ei, politicile şi structura în care noul sistem ar trebui să funcţioneze, precum şi interacţiunea dintre politicile preconizate şi organizaţie.

În vederea descrierii minuţioase a fenomenelor şi proceselor economice, sociale, tehnologice, se vor stabili necesarul de date şi modalităţile de comunicare a lor, apelându-se la tehnici speciale

de aflare a lor sau de analiză a acestora. În acest scop, se va colabora cu utilizatorii şi vor fi prezentaţi termenii generali ai fezabilităţilor economice, tehnice şi operaţionale ai propunerii.

De regulă, există două surse principale de culegere a informaţiilor despre sistemul studiat:

- documente scrise;
- persoane cunoscătoare ale acestuia.

Principalele tehnici sunt:

Colectarea datelor (documentarea)

Operaţiunea constă în descoperirea şi organizarea sistematică a tuturor purtătorilor de date din sistemul studiat.

Corespondenţe şi chestionare

Corespondenţele se folosesc pentru a explica persoanelor interesate despre ceea ce se intenţionează să se întâmple în sistem, iar chestionarele pot fi recunoscute ca un tip special de răspuns la corespondenţele lansate de analişti.

Interviurile

Interviul constituie mijlocul de comunicare, persoană cu persoană. El este modalitatea cea mai importantă de obţinere a unor informaţii preţioase despre sistem. Trebuie acordată o mare atenţie tuturor tehnicilor de comunicare prin interviu, consemnate în literatura privind managementul personalului (gesturi, mimica feţei, jocul mîinilor, poziţia ş.a).

Observarea directă

Observarea este un proces continuu ce are loc în timpul documentării, intervievării şi al altor activităţi de cunoaştere a fenomenelor şi proceselor. Literatura consemnează câteva tehnici de observare, cum ar fi exemplificarea unor operaţiuni la termene predeterminate sau aleatoare, executarea unor analize statistice, precum şi construirea unor scheme de efectuare a procedurilor de analiză.

Cercetarea

De obicei, cercetarea este folosită pentru aplicaţiile noi, prin ea stimulându-se soluţiile cele mai performante ale momentului. Ea presupune consultarea diverselor surse de informaţii, cum ar fi piaţa, publicaţiile guvernamentale şi de specialitate, participarea la întâlniri cu specialiştii din domeniu, contactarea de persoane şi de furnizori, vizite la alte firme cu probleme similare, schimb de idei cu analiştii şi utilizatorii.

Scopul analizei constă în evidenţierea legăturilor ce există între elementele de ordin organizatoric, cele de personal şi fluxul informaţional.

Ca tehnici se folosesc:

• **Analiza datelor elementare**

Este analizată semnificaţia numelor de date şi a codurilor ce apar în manuale, proceduri şi celelalte forme ale documentaţiei, atribuindu-i-se fiecărei date elementare un număr sau un cod care apare pe documentul respectiv.

• **Analiza intrărilor/ieşirilor**

Se analizează intrările şi ieşirile fiecărui nod al sistemului pentru evidenţierea conexiunilor dintre datele elementare ale sistemului. Se poate prezenta astfel încărcătura traficului de date de la şi către fiecare nod al sistemului.

Un mijloc eficient de analiză a intrărilor/ieşirilor îl reprezintă **schema fluxului informaţional**.

• **Analiza datelor redundante**

Scopul analizei constă în detectarea intrărilor şi ieşirilor care se repetă, cu identificarea fişierelor care le conţin. Operaţiunea contribuie la folosirea mai eficientă a memoriilor de date şi va sugera trecerea la baze de date partajate.

• **Analiza rapoartelor utilizate**

O astfel de analiză va reliefa informaţiile strict necesare unei organizaţii. De asemenea, ea va contribui la conceperea unor rapoarte mai complete în noua versiune a sistemului. În acelaşi timp, se vor afla momentele şi locurile de generare a rapoartelor, precum şi destinaţia acestora.

Concluziile fazei "studiu iniţial" sunt:

- determinarea reală a necesarului de date de comunicat între diferitele locuri din sistem;
- calea de comunicare a traficului preconizat de date dintre diversele locuri din sistem;
- avantajele scontate pentru utilizatorii organizaţiei, ca un întreg, îndeosebi, prin sporirea vitezei de acces a informaţiilor, a obţinerii lor la timp, precum şi a folosirii partajate a resurselor informatice mai scumpe din sistem;
- creşterea eficienţei controlului organizaţional datorită sistemului propus;

- satisfacţia preconizată a se realiza la fiecare loc de muncă din partea utilizatorilor;
- resursele necesare realizării studiului detaliat, dacă echipa de conducere îşi va da acceptul.

3. Studiul detaliat

Rezultatele studiului iniţial, dacă există acceptul echipei manageriale, vor conduce la realizarea investigaţiilor de detaliu. Ele se vor efectua prin persoane puternic implicate în sistemul supus analizei.

Obiectivul acestei faze constă în oferirea soluţiilor la problemele întâlnite, de regulă, sub forma unor descrieri tehnice (specificaţii tehnice), prin care să se răspundă cerinţelor utilizatorilor şi să se facă recomandările necesare pentru noul sistem, sub forma "propunerii detaliate a noului sistem".

Activităţile de realizat în această fază sunt:

A. Examinarea şi întocmirea documentaţiei pentru aspectele relevante ale sistemelor existente

Ea presupune:

- identificarea tuturor nodurilor sistemului propus;
- amplasarea fizică a fiecărui nod în raport cu celelalte noduri ale sistemului;
- evidenţierea detaliată a echipamentelor folosite pentru prelucrarea şi comunicarea datelor, softul şi personalul existent în fiecare nod, precum şi alte aspecte esenţiale ce pot fi de folos în realizarea sistemului propus.

B. Analiza constatărilor anterioare şi înregistrarea rezultatelor

Concluziile acestei activităţi trebuie să surprindă cerinţele de prelucrare şi comunicare a datelor pentru fiecare nod, precum şi necesarul de echipamente, soft şi personal al acestuia.

Trebuie să se pornească de la ideea că activitatea de analiză este un proces iterativ şi progresiv, realizat prin examinarea atentă a fluxurilor informaţionale şi evaluarea minuţioasă a fiecărei variante propuse, până se va ajunge la soluţia cea mai viabilă.

C. Definirea şi documentarea sistemului propus

Definirea sistemului propus se referă la:

- obiectivele speciale ale proiectului;
- necesarul de intrări/ieşiri al fiecărui nod;
- specificarea datelor de transmis la/de la fiecare loc din sistem sau de memorat în acestea;
- partiţionarea sistemelor de p.a.d. şi a subsistemelor de comunicare a acestora;
- identificarea modurilor de prelucrare a datelor (pe loturi, on-line, în timp real);
- descrierea modului de transmitere a datelor de-a lungul liniilor de comunicaţie şi specificarea componentelor sistemelor de comunicaţie.

D. Testarea proiectului propus pentru a-l compara cu alte cazuri existente

De multe ori, prelucrarea datelor într-un loc central şi transmiterea manuală a rezultatelor constituie o variantă mai ieftină decât în cazul apelării la echipamente speciale de comunicaţie. De aceea, sistemul trebuie să fie testat pentru a i se determina eficienţa, ceea ce înseamnă de fapt analiza fezabilităţii tehnice şi economice.

E. Întocmirea unui raport detaliat pentru susţinerea propunerii

Alături de analizele de fezabilitate, pentru un sistem propus trebuie să se scoată în evidenţă şi alte avantaje pe care le-ar putea obţine o organizaţie prin implementarea lui. Dintre ele amintim:

- îmbunătăţirea sistemelor de control şi comunicaţie ale organizaţiei;
- modul de implicare a utilizatorilor şi satisfacţiile oferite fiecărui loc de muncă;
- folosirea eficientă a resurselor de p.a.d.;
- punerea la dispoziţia fiecărui utilizator a tuturor resurselor informatice ale sistemului.

F. Estimarea resurselor necesare proiectării şi implementării sistemului

Activitatea îşi propune să estimeze resursele financiare, umane, timpi-calculator necesare proiectării şi implementării

proiectului propus. Se va face uz de fapte concrete, valori reale, scheme logice, variante bazate pe calcule analitice ş.a. Estimarea reală este foarte dificilă, dar valorile prezentate trebuie să se apropie cât mai mult de cele reale.

4 Proiectul de detaliu

Proiectul de detaliu este atât o muncă de creaţie, cât şi una pur tehnică. Activităţile specifice acestei faze pot fi grupate în:

- proiectarea fiecărui nod, a legăturilor lui, a interfeţelor necesare;
- selectarea topologiei de reţea adecvată pentru integrarea tuturor componentelor într-un sistem total.

Proiectarea nodurilor

Rezultatele studiului de detaliu pot conduce la efectuarea unor adăugiri, renunţări sau modificări ale configuraţiilor de echipamente, sau ale programelor existente la diferite noduri din sistem. Pot să apară situaţii când un nod trebuie reproiectat complet, fie din cauza limitărilor impuse de echipamentele existente, fie la cererea utilizatorilor.

Datorită aspectelor menţionate, toate cele trei componente esenţiale ale nodurilor trebuie să fie revizuite în întregime: nod, soft, personal. Odată cu acestea trebuie să se aplice un tratament adecvat nodurilor de prelucrare şi transmitere a datelor, identificării datelor locale şi globale, precum şi configuraţiei echipamentelor şi softului care va fi necesară.

Selectarea topologiei de reţea

În funcţie de poziţia fizică a diferitelor noduri în sistem şi de necesarul de date de transferat, se pot lua în studiu mai multe topologii pentru a fi testate în vederea stabilirii configuraţiei optime.

Trebuie să se prevadă şi ceea ce se va întâmpla în viitor. Reţeaua are un tratament cu atât mai complex cu cât scopul ei se îndepărtează de simpla transmisie de date, orientându-se spre servicii ce adaugă valoare informaţiei.

Proiectarea legăturilor

În funcţie de topologia de reţea selectată, se vor identifica tipurile de legături necesare. Fiecare legătură trebuie să aibă o proiectare logică şi alta fizică.

Sub aspect fizic, se vor trata suportul legăturii, echipamentul folosit pentru transformarea semnalului şi transmiterea lui, iar **din punct de vedere logic,** se vor determina rata de transfer, modul de transmisie, tipul semnalului şi se va selecta protocolul corespunz tor.

Proiectarea interfeţelor

Sarcina majoră a proiectării este cea de integrare totală a componentelor reţelei. De aceea, foarte importante sunt interfeţele tuturor componentelor, proiectate la începutul procesului de proiectare. Operaţiunea este esenţială pentru echipamentele şi protocoalele din reţea, astfel încât să aibă loc o transmisie eficientă a datelor pe orice rută a reţelei.

După ce sunt finalizate specificaţiile de sistem (descrierile tehnice), ele trebuie să fie prezentate conducerii, alături de propunerile care scot în relief caracteristicile principale ale proiectului. Acestea vor sta la baza reformulării obiectivelor, costurilor şi beneficiilor. Conducerea poate accepta propunerea sau o poate revizui înainte de trecerea la faza următoare.

5. Implementarea

Implementarea se referă la ansamblul de activităţi care au ca efect funcţionarea efectivă a sistemului proiectat. Ea presupune mai multe activităţi manageriale pe linia folosirii tehnicienilor, programatorilor, utilizatorilor şi operatorilor. Planificarea sa şi programarea în timp sunt de competenţa analistului de sistem.

În faza de implementare sunt incluse următoarele **activităţi**:

- procurarea echipamentelor şi softului;
- instalarea sistemului;
- testarea sistemului prin prisma opţiunilor utilizatorilor;
- supravegherea modului de funcţionare a noului sistem;
- instruirea utilizatorilor;

Instalarea

Activitatea de instalare se referă la pregătirea locurilor de muncă şi instalarea softului şi a echipamentelor.

Pregătirea locurilor de muncă presupune efectuarea de noi construcţii, reamenajarea spaţiilor existente, amenajarea locurilor de amplasare a echipamentelor, pardoseli speciale, prize, aer condiţionat ş.a.

Instalarea şi testarea echipamentelor, de regulă, se efectuează de către furnizor.

Instalarea softului constă în încărcarea programelor sistemului, crearea fişierelor de date necesare, construirea bazelor de date şi fixarea procedurilor necesare sistemului.

Literatura de specialitate consemnează mai multe proceduri de instalare sau de conversie a sistemelor: **directă, paralelă, pilot, pe faze**.

a) ***Instalarea directă*** sau ***"arderea podului"*** presupune înlocuirea dintr-o dată a vechiului sistem cu cel nou. Ea se recomandă doar atunci când noul sistem inspiră foarte mare încredere. Este o metodă foarte ieftină, dar deosebit de riscantă, motiv pentru care este de utilizată numai de către echipe bine pregătite sub aspect profesional. Totuşi vechiul sistem trebuie să fie pregătit pentru refolosire în orice moment, în caz de eşec al noului sistem.

Strategia instalării directe este, totuşi, folosită la implementarea sistemelor noi într-o organizaţie sau atunci când este vorba de o componentă mică a unui sistem, iar utilizatorii au suficientă experienţă.

b) Instalarea paralelă presupune funcţionarea în paralel a celor două sisteme pentru o anumită perioadă de timp. Rezultatele obţinute se supun comparării. Vechiul sistem va fi eliminat atunci când cel nou funcţionează perfect, iar utilizatorul are încredere totală în el.

Metoda este mai costisitoare datorită funcţionării concomitente a celor două sisteme, cu toate resursele componente dublate.

c) Instalarea pilot se aseamănă, oarecum, cu instalarea paralelă, numai că datele prelucrate în noul sistem nu sunt cele curente, ci din trecut, verificate pe vechiul sistem. Rezultatele

obţinute se supun comparaţiilor. Când sunt satisfăcătoare, noul sistem poate intra în funcţiune. Apare posibilitatea înregistrării unor imperfecţiuni.

d) Instalarea pe faze (treptat)

În această strategie, noul sistem este introdus treptat, componentă după componentă, perioadă în care unele părţi funcţionează după procedurile vechiului sistem.

Alegerea unei metode de instalare a noului sistem depinde de aria de întindere a sistemului şi de condiţiile în care îşi desfăşoară activitatea. De regulă, *pentru sistemele existente se recomandă strategia instalării paralele*, în timp ce *pentru noile sisteme, se recomandă instalarea pe faze.* Totuşi, în practică *se folosesc şi strategii mixte.*

Testarea finală

După ce se instalează şi se testează fiecare fază a sistemului, se trece la testarea întregului sistem. Operaţiunea se relizează după un plan bine chibzuit, stabilindu-se cu minuţiozitate testele ce se vor efectua şi ce rezultate ar trebui să se obţină.

Testarea se referă la fiecare componentă a sistemului (hard, soft, proceduri). Orice abatere de la rezultatele preconizate este consemnată şi corectată imediat. Trebuie semnalat faptul că sistemul, chiar dacă trece de testarea finală, rămâne sub observaţie ani de zile.

Instruirea utilizatorilor

Activitatea de instruire a utilizatorilor demarează din faza timpurie de analiză a sistemului şi continuă până în faza de implementare. Cursurile de instruire sunt oferite de furnizorii de echipamente şi se adresează tehnicienilor şi operatorilor sistemului. De asemenea, specialiştii în sistemul informatic vor asigura instruirea utilizatorilor.

6 Întreţinerea şi revizia sistemului

Aceasta este ultima fază din ciclul de viaţă a sistemului şi constă în aducerea unor amendamente pe timpul funcţionării sale sau adaptarea sistemului la noile condiţii în care îşi desfăşoară activitatea, ceea ce presupune schimbări manageriale şi o altă auditare a sistemului.

Schimbări manageriale

În timpul funcţionării, utilizatorii solicită, din când în când, efectuarea unor modificări sau acestea sunt generate de schimbările din alte sisteme. Tocmai aceste transformări formează aşa-zisă **operaţiune de întreţinere**, constând în efectuarea unor corecţii sau schimbări, astfel încât sistemul să răspundă tuturor cerinţelor utilizatorilor.

Toate operaţiunile amintite se efectuează pe baza unei riguroase documentaţii şi numai cu acceptul echipei manageriale. De regulă, se apelează la un document special, în care se consemnează motivele schimbărilor şi profunzimea lor, cu menţionarea resurselor necesareă După fiecare schimbare, sistemul este testat din nou.

Auditarea post-instalare

Scopul auditării este de a vedea dacă s-au atins rezultatele promise. Se vor prezenta motivele ce au generat instalarea noului sistem şi rezultatele obţinute. Avantajele oferite de noul sistem se vor compara cu cele estimate, văzute concomitent cu costurile realizării lor. De asemenea, utilizatorii sunt intervievaţi pentru a se constata în ce măsură le sunt onorate cerinţele formulate anterior.

În figura 2 prezentăm o situaţie sintetică a tuturor fazelor de dezvoltare a unui sistem, prin prisma intervalelor de timp, exprimate în luni sau săptămâni, şi a costurilor implicate.

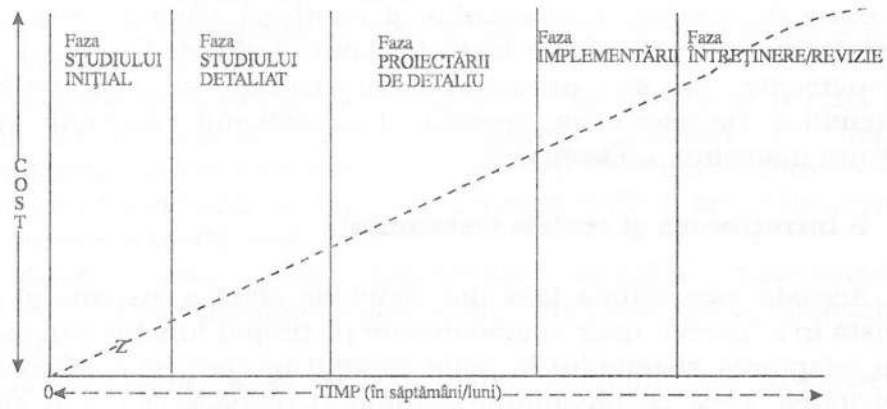


Fig. 2 Fazele dezvoltării SPDD

CONSIDERAŢII ASUPRA SECURITĂŢII SCHIMBURILOR ELECTRONICE DE DATE

Tudorel FĂTU

Evoluţia spre schimburile electronice de date (sistemele EDI) şi comerţ electronic, fenomenala expansiune a Internetului şi popularitatea, în creştere, a aplicaţiilor economice care folosesc reţelele publice, vor determina întreprinderile să dezvolte sisteme complexe de securitate. O organizaţie ar trebui să cunoască care sunt riscurile asumate şi să se asigure dacă acestea sunt acoperite de propria strategie de securitate. Pregătirea, formarea şi conştientizarea joacă un rol foarte important în succesul unei strategii de securitate. Din sondajul 1996 al *International Survey of Information Security Issues*, realizat de *Datapro, în 1996*, a rezultat că angajaţii erau răspunzători pentru 57% dintre incidentele de securitate.

Din nefericire, influenţele economice, cum ar fi cursa de reducere a costurilor, a lăsat răni adânci strategiilor de securitate. Doar 54% dintre companiile participante la sondaj, în 1996, au avut strategii de securitate, comparativ cu cele 82 de procente înregistrate la sondajul *Datapro* din 1992.

Teoretic, managementul de nivel înalt asigură protecţia informaţiilor; practic, însă, implementarea strategiilor de securitate este la majoritatea organizaţiilor actuale, minimă sau inexistentă.

În cadrul sistemului EDI riscurile pot fi de origine externă sau internă. În ceea ce priveşte responsabilitatea utilizatorilor, ei sunt cuplaţi la staţia EDI (fizic şi logic) şi la sistemul informaţional intern al întreprinderii, în măsura în care staţia EDI şi sistemul informaţional nu sunt izolate. Securitatea sistemelor EDI presupune ca sistemul informaţional intern sa fie protejat împotriva eventualelor atacuri.

Cu toate că sistemul EDI poate antrena destule deficienţe ale strategiei de securitate, există numeroase mijloace necesare pentru prevenirea sau limitarea consecinţelor lor.

Deoarece, nu există o soluţie generală pentru rezolvarea tuturor problemelor, trebuie căutate toate modalităţile de securitate potrivite tipurilor de pericole la care este supusă întreprinderea datorită sistemului EDI.

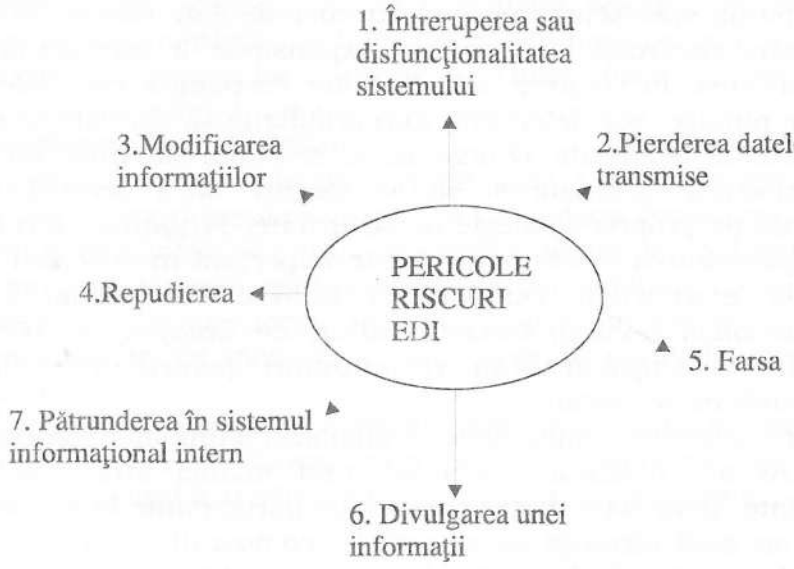


Fig.1. Riscurile tehnologiei EDI

Cunoscând pericolele şi riscurile EDI, managerii întreprinderii cercetează diverse proceduri de securitate şi protecţie ce pot face faţă, cu succes, tuturor situaţiilor posibile. Acestea pot fi:

1. *Întreruperea sau disfuncţionalitatea sistemului* (rupturi fizice, bug-uri sau pane de sistem sau software, mai mult sau mai puţin frecvente). Cauzele pot fi multiple:

a) Accident, pană sau orice disfuncţionalitate a sistemului (emiţător/receptor). Un incident subit sau prevăzut, de origine hardware sau software, poate perturba

disponibilitatea (oprire completă, întreruperi frecvente, scăderea performanţei, functionare incorectă, etc.) staţiei EDI.

b) Întreruperea funcţionării unui nod sau a unei axe de comunicaţie. Poate presupune disfuncţionalitatea unui nod intern al reţelei de transport (nod central de comutare a pachetelor, de exemplu), prin care centrul informatic realizează schimbări de informaţii strategice. Cauzele pot fi diverse: greve, defecţiuni fizice accidentale, accidente (poluare, catastrofe naturale), atentate. Poate fi cauzată şi de o ruptură fizică sau de un incident mult mai grav (sinistru fizic al unui transmiţător herţian, al unui satelit). Durata întreruperii depinde de natura sa şi de modul de recuperare sau restaurare.

c) Bruiajul. Emiţând un bruiaj în canalele de transmisie, poate fi impiedicată orice comunicaţie posibilă între emiţător şi receptor (originea poate fi o eroare, paraziţi, o disfuncţionalitate sau un act voit).

2. *Pierderea datelor transmise.* Datele pot fi realmente pierdute (distrugerea la emisie, pe parcursul transportului sau al recepţiei) sau rătăcite (probleme de dirijare prin reţea). În acest mod, este afectată disponibilitatea, integritatea şi confindenţialitatea sistemului.

Cauzele pot fi căutate în reţeaua transmiţătoare într-un nod intern sau extern (emiţător/receptor). Vinovat poate fi hard-ul, soft-ul de reţea, soft-ul aplicativ sau omul (eroare sau intenţii rele). În ultima categorie pot fi incluse bombele logice şi viruşii (transimişi prin reţea sau nu), care afectează integritatea şi disponibilitatea sistemului.

3. *Modificarea unei informaţii.* Un eveniment nedorit poate afecta conţinutul informaţiei sau secvenţa de informaţii (schimbarea ordinii, reinserarea unui mesaj) din cauza unei erori sau a unei rele intenţii. Modificarea voită a unei informaţii se poate numi *sabotaj* (pierderea informatiei, întârzieri, modidificări care antrenează erori ce pot duce la pierderea informaţiilor, în a doua fază) sau *fraudă* (deturnarea de bunuri sau fonduri).

Informaţia poate fi modificată în timpul transportului, în special, la nivelul unui nod (lucru rar şi dificil), la emisie sau la

recepţie. În ultimele două cazuri, operaţia poate fi efectuată de o persoană abilitată sau neabilitată. Dacă persoana nu este abilitată, operaţiunea se numeşte *violare*. Dacă persoana este abilitată, contra-măsurile (proceduri, modalităti de control, piste) utilizate în emisie sau în recepţie constituie o ultimă modalitate de protecţie.

De remarcat este faptul că persoana nu este neapărat prezentă fizic pe nodul unde s-a efectuat modificarea (ex. modificarea la distanţă, implementarea unei bombe logice).

4. *Repudierea.* În acest caz, emiţătorul neagă emisia, recepţia sau primirea unui mesaj la un moment dat. Poate fi cauza unei erori (dispariţia indiciului sau probei, disfuncţionalitate) sau, cel mai adesea, poate fi cauza unui act rautăcios sau distructiv (s-a petrecut o calamitate şi refuză să-şi asume responsabilitatea, sau repudierea permite comiterea unui act răuvoitor).

5. *Farsa.* Farsa sau deghizarea reprezintă uzurparea identităţii şi înseamnă modalitatea prin care un utilizator poate trece de sistemul de protecţie al sistemului (deşi nu are nici un drept).

Problema poate fi rezolvată simplu (utilizând propriul nume de utilizator şi parola corespounzătoare, de exemplu) sau nu (prin modificarea sistemului). Atacurile pot avea loc în timpul schimbului electronic de date (piratul interceptează informaţia de autentificare a schimbului şi preia rolul beneficiarului) sau în cadrul atacului, piratul interceptează informaţia de autentificare a schimbului şi preia rolul beneficiarului), sau în cadrul atacului, piratul este iniţiatorul autentificării. De exemplu, piratul lansează o tranzacţie între A şi B; îi spune lui A că este şi-i cere să-l autentifice ca fiind B; îi spune lui B că este A şi dacă B doreşte, poate să se autentifice.

6. *Divulgarea unei informaţii.* În acest caz poate fi vorba de un scenariu rauvoitor asupra confidenţialităţii (spionaj economic, militar, etc.) ce poate fi aplicat într-unul din următoarele cazuri:

- informaţia poate fi extrasă la emisie: din branşare sau propagare. Branşarea poate fi fizică sau logică (la program) si depinde de punctul prelevării (şi deci de actori);
- informaţia poate fi extrasă la recepţie, în condiţii asemănătoare cu cele de mai sus;

- informaţia poate prelevată pe parcursul transportului: în nodurile intermediare sau pe parcursul transmisiei prin cabluri, fascicole herţiene sau prin sateliţi şi prin fibre optice.

7. *Pătrunderea în sistemul informaţional intern.* EDI poate fi considerat ca o "fereastră" vis-á-vis de sistemul informaţional intern şi, ca orice fereastră, poate lăsa sa pătrundă intruşii dacă nu a fost bine închisă.

Intruziunea poate fi cauza unui scenariu precedent. Divulgarea informaţiei confidenţiale, în special a codului de acces, poate fi o cauză posibilă. Totodată, informaţia poate fi obţinută şi prin mijloace simple: indiscreţie, slăbiciune, şantaj etc.

Intruziunea este facilă în situaţia care staţia EDI este deschisă exteriorului întreprinderii şi conectată la sistemul său intern.

Bibliografie

1. Benjamin R.I., ş.a., *Electronic Data Interchange: how much competitive advantage?*, Long Range Planning, 1990.

2. Boulanger P., Bensoussan A., *Le contrôle des comptabilités informatisées: élements de responsabilité des utilisateurs et des experts-comptables*, Gazette du palais, 25-26 oct.1995.

3. Cunningham C., Tynan C., *Electronic Trading, Inter-organizational Systems and the Nature of Buyer - Seller Relationships: The Need for a Network Perspectives*, International Journal of Information Management, vol. 13, n°.1/1993.

4. Feral-Schulh C., *EDI: La preune technologique à l'épreuve de droit*, Gazette du Palais, octobre 1995.

5. Gunton T., *Technologies des systèmes d'information*, Masson, Paris, 1993.

6. Horlück J., *The Pragmatics of Electronic Data Interchange: The Use of EDI will Unify Business Procedures*, International Journal of Information Management, vol. 14, n°. 5/1994.

7. Martre H., AFNOR - *Contrôle et audit d'un système EDI*, Hermes, Paris, 1994.

8. Oprea D., *Securitatea fizică a sistemelor de prelucrare automată a datelor*, (I, II, III, IV), Tribuna Economică nr. 39, 40, 41, 42/1995.

MUTAŢII ŞI RISC ÎN ACTIVITATEA BANCARĂ - RESTRUCTURAREA SECTORULUI BANCAR, CA RĂSPUNS LA IMPACTUL FACTORILOR DE RISC FINANCIAR

Georgeta DRAGOMIR

Obiectul acestui studiu este de a prezenta cele mai recente evoluţii în sectorul bancar mondial, în special, în cadrul european, în contextul dezvoltării pieţelor de capital şi a accelerării ritmului inovaţiei financiare, a internaţionalizării ansamblului activităţilor economice şi financiare, cu consecinţe directe în intensificarea concurenţei şi in modificarea statutului principalilor participanţi.

Spaţiul mondial reprezintă cadrul cel mai propice unei analize complexe a mutaţiilor care se produc în sectorul bancar, în ultimii ani, şi a riscurilor pe care acestea le implică, iar evoluţiile acestuia pot oferi răspunsuri referitoare la viitorul care ne vizează pe fiecare în parte, cât şi pe toţi la un loc.

Ultimile decenii au fost marcate de puternice turbulenţe pe ansamblul sectorului bancar. Cauzele sunt generale, de natură economică, dar şi specifice domeniului bancar. Printre acestea, cele mai relevante şi cu efect direct asupra fiecărui perimetru naţional, privesc:

- abandonarea sistemului monetar internaţional de la Bretton Woods în anii '70 a provocat o instabilitate gravă a ratelor dobânzilor si a cursurilor de schimb, a instaurat un *mediu economic şi financiar instabil*, ceea ce a forţat băncile să imagineze noi soluţii, în principal, prin elaborarea de produse adecvate, care să permită diminuarea impactului acestor fluctuaţii;
- *dezvoltarea pieţelor de capital*, în contextul euforiei *dereglementărilor bancare şi financiare*, începute în SUA în primii ani ai deceniului opt, cu consecinţe directe asupra diversificării posibilităţilor de finanţare şi a inovaţiei financiare;

- *internaţionalizarea ansamblului activităţilor economice şi financiare*, care a condus la o mare amploare a schimburilor financiare pe plan mondial, ceea ce a favorizat exacerbarea competitivităţii, prin adăugarea celei străine pe fiecare piaţă mondială;
- atât populaţia cât şi întreprinderile, renunţă treptat la depozitele bancare, datorită profitului nesemnificativ, şi se transformă într-o *clientelă tot mai exigentă şi mai puţin fidelă* care se îndreaptă spre pieţele financiare, mai atractive din punctul de vedere al remunerării şi fiscalităţii;
- *statul* continuă să-şi finanţeze deficitul, în principal, prin sistemul bancar, iar aceasta reprezintă pentru bănci o operaţiune mai puţin remuneratorie, uneori chiar cu pierderi, raportat la clientela şi operaţiunile tradiţionale;
- *politicile antiinflaţioniste* din ultimii ani sunt puţin favorabile băncilor, în condiţiile în care se impune, cu necesitate, stabilirea unor *dobânzi ridicate*;
- *necesitatea modernizării sistemului bancar* prin utilizarea tehnologiilor informatice costisitoare penalizează, pentru început, rentabilitatea băncilor.

În acest context, *evoluţia băncilor depinde de ritmul inovaţiilor financiare, de diversificarea serviciilor şi de calitatea acestora*, pentru a capta economiile temporar disponibile: OPCVM şi asigurarea pe viaţă în Franţa, conturi cu remunerări ridicate în Spania, produse de asigurare pe viaţă, bazate pe un credit ipotecar în Anglia, şi o diversitate de inovaţii în SUA, pornind de la conturile de tip NOW şi SUPERNOW, până la o multitudine de titluri de economii. Astfel, o trăsătură comună a acestor conturi o reprezintă nivelul ridicat al dobânzilor acordate pentru soldul disponibilităţilor, în timp ce contul poate fi utilizat şi pentru plăţile curente. Conturile ATS (Automatic Transfer Sistem) sunt o variantă a conturilor NOW, care presupune menţinerea în cont a unui depozit minim neremunerat, destinat plăţilor curente, în timp ce sumele încasate care depăşesc acest plafon sunt virate automat la regimul de dobânzi de economii, avantajos pentru titularul de cont.

Practic, se încearcă eliminarea diferenţelor între depozitele la vedere şi cele la termen, ca o nouă tentativă de atragere a fondurilor persoanelor fizice, cărora li se adresează aceste inovaţii. Specific acestor conturi, soldurile peste un anumit nivel sunt transformate în fonduri ale pieţei de capital şi astfel, aceste conturi ajung sa fie bonificate cu dobânzi apropiate de cele ale depozitelor la termen.

Pătrunderea băncilor pe pieţele de capital, pentru a fructifica într-un mod superior disponibilităţile clienţilor şi deci pentru a le oferi dobânzi atractive, are ca scop atragerea de noi parteneri şi consolidarea încrederii celor existenţi, în final dezvoltarea profitabilă a băncii.

Pe ansamblul pieţelor, *oferta este din ce în ce mai abundentă şi diversificată*, ceea ce atrage *căderea rapidă a marjelor*, anunţată încă din anii '80, dar ale cărei efecte au fost disimulate la început de puternica creştere a volumului afacerilor. Scăderea marjelor a cunoscut un ritm comparat cu scăderea preţurilor materialului informatic şi, la fel ca în informatică, în cursul primei etape volumul a compensat pierderile, ceea ce nu s-a repetat în anii '90. Perioada mai dificilă care se anunţa pentru banci, a fost marcată de dificultăţile financiare ale unor mari bănci şi prin cvasi-dispariţia băncilor independente ale City-ului londonez.

Ca răspuns la pericolele ce-l ameninţau, sistemul bancar mondial a cunoscut în ultimile luni o activitate fără precedent. Marile fuziuni au schimbat radical clasamentele mondiale, prin sosirea unor actori ca MITSUBISHI-BANK OF TOKIO sau noua Chase Manhattan (fuziune între Chemical Banking şi Chase Manhattan). Banci de renume mondial au pierdut miliarde de dolari ca urmare a unor *probleme de control a riscurilor*: Barings, Credit Lyonnais, Daiwa Bank sau chiar bănci de afaceri din City, care au trecut aproape în totalitate sub drapel străin: S.C. Warburg, Barings Brothers, Kleinwort Benson.

Restructurarea care zdruncină, în prezent, sectorul bancar mondial este o rezultantă a unor noi factori specifici, dintre care esenţiali sunt:

- identificarea şi, în scurt timp explozia a unor *noi activităţi bancare*, ca răspuns la cerinţele "sofisticării" în creştere a sectorului, comparativ cu manifestarea rapidă şi de

amploare a a aceluiaşi fenomen pe piaţa financiară, ceea ce repune în discuţie conceptul de bancă universală;

- raportul de forţe tinde, în majoritatea cazurilor, să se inverseze în *favoarea clientului*, care vede în bancherul său un prestator de servicii ca oricare altul şi care are multiple posibilităţi de alegere;
- în sfârşit, *regulile de solvabilitate*, din ce în ce mai severe, sporesc importanţa fondurilor proprii şi a rentabilităţii, într-un mediu cu dezvoltare lentă.

În paralel, instituţiile non-bancare concurează băncile pe segmente foarte specifice, cum sunt creditele pentru cumpararea de automobile sau creditele de consum, dând naştere la giganţi financiari de renume mondial, cum ar fi GE Capital.

Deci băncile au suferit, referitor la activitatea lor tradiţională, o serie de modificări esenţiale, în continuă evoluţie şi care aduc noi probleme de analiză a riscurilor aferente:

- *o scumpire a resurselor*, ca rezultat al *concurenţei* asupra colectării fondurilor şi o scădere generală a depozitelor în ansamblul pasivelor, în special, a depozitelor la vedere, cu dobânzi scăzute, care au reprezentat mult timp o sursă ifetină de fonduri pentru marile bănci;
- *o scădere a remunerării activelor*, în strânsă legătură cu procesul de dezintermediere şi cu diversificarea posibilităţilor de finanţare;

Pentru a depăşi aceste probleme, băncile recurg tot mai evident la modificarea structurii activelor şi pasivelor lor, astfel:

1. Referitor la modalităţile de *utilizare a resurselor*, rolul bancilor în procesul de finanţare se va modifica, respectiv, ele vor trece de la creditele tradiţionale la *titluri de valoare* (acţiuni, obligatiuni), chiar prin transformarea creditelor în titluri, cu preluarea unor riscuri specifice operaţiunilor pe pieţele financiare.

Acest fenomen are implicaţii majore, în sensul că: • veniturile din comisioane vor reprezenta o parte tot mai mare din veniturile totale, faţă de veniturile din marja dobânzii; • băncile îşi mută atenţia către *pieţele de capital*, unde au rol activ direct, nu numai în calitate de intermediar; • va creşte lichiditatea bilanţului bancar; • bancile vor deveni administratori şi iniţiatori de active

obţinute din transformarea creditelor în titluri de valoare, proces în care vor utiliza avantajul informaţiei prin participarea pe pieţele de capital prin subscrieri, garanţii, condiţii alternative de creditare şi semnalarea bonităţii, cu rolul, din ce în ce mai evident, de a iniţia şi aduna în pachete riscul de creditare, suportat în final de alţii.

2. În cadrul *pasivelor bancare*, evoluţiile cunosc acelaşi sens, respectiv depozitele sunt schimbate cu acţiuni deţinute de clienţi, băncile însele emit titluri tot mai diversificate pe pieţele financiare şi pe piaţa monetară, pentru a obţine resursele necesare în condiţii de profitabilitate superioară dar şi cu un risc accentuat.
3. Aceste fenomene, care marchează tot mai pregnant activitatea bancară în ansamblul ei, se cunosc sub denumirea de *titrizare* sau financiarizare, şi caracterizează transformarea creditelor oferite în titluri sau în depozite concretizate în emisiuni de titluri acceptate de terţi; toate acestea pun noi probleme legate de dobânzi scadente, de riscul de neplată şi de corelarea active-pasive în vederea optimizării activităţii bancare.

Băncile caută permanent modalităţi de dezvoltare, prin derularea unor noi activităţi, prin achiziţii sau prin creştere internă. Dar se manifestă şi alte situaţii când, bănci satisfăcute de poziţia şi rentabilitatea operaţiilor lor de bază, convinse de inoportunitatea unei dezvoltări suplimentare, îşi recumpără propriile lor acţiuni, rambursând curplusul lor de fonduri proprii, pieţei.

Ansamblul băncilor în lume resimte, în prezent, mutaţii fără precedent, în contextul celor din industrie şi servicii non-financiare. Băncile derulează activităţi diverse, ca bănci universale sau specializate, cu profil de bancă comercială internă şi internaţională, de credit şi de depozit, pentru întreprinderi şi particulari, banci de afaceri, ş.a.. În orice caz, mitul *băncii universale*, la scară mondială sau regională, pare să fi invins. Băncile se focalizează, din ce în ce mai mult, fie pe o ţară, unde exercită majoritatea activităţilor bancare, fie pe o activitate pe care o exersează la o scară geografică pe cât posibil mai intinsă.

Factorul comun tuturor activităţilor este riscul. Asumarea riscului se traduce prin câştiguri şi pierderi, iar diferenţa dintre acestea trebuie sa asigure viabilitatea bancii. Bancile s-au dotat încă de la începuturi, cu reguli de gestiune a riscurilor menite să le garanteze securitatea şi perenitatea. În toate ţările, autorităţile monetare au reuşit, la rândul lor, de mult timp, să impună constrângeri importante activităţii bancare, pentru a asigura securitatea diferitelor banci din aria lor teritorială, în consens cu politicile monetare şi de credit adecvate fiecărei perioade.

Sectorul bancar european, la rândul său, a fost profund marcat de procesele de internaţionalizare, liberalizare şi universalizare a activităţilor în toate domeniile, cu consecinţe dintre cele mai diverse cauzate, mai ales, de implicaţiile creşterii concurenţei. În plus, fenomene specifice privind integrarea europeană vizează cu predilecţie domeniul financiar-bancar, prin crearea Pieţei bancare Europene Unice, cu influenţă atât asupra ţărilor membre ale Uniunii Europene, cât şi asupra statelor din exterior.

Toate acestea se derulează pe fondul unor *reglementări proprii sistemului bancar* care, în evoluţie, au cunoscut trei etape mai importante în ultimile două decenii:

1. Impunerea unor reglementări stricte, care au atins apogeul la sfârsitul anilor '70;
2. Un proces accentuat de "dereglementări" de-a lungul anilor '80, în sensul suprimării unor constrângeri impuse sistemului, după decenii marcate de sisteme bancare închise, supuse unor severe reguli administrative şi unor protecţii speciale;
3. Reluarea treptată a supravegherii prudenţiale, în cursul anilor '90, ca urmare a fenomenelor de criză bancară, a intensificării concurenţei şi a deteriorării conjuncturii economice.

Pe acest fundal, în perioada 1977 - 1994, Comunitatea Economică Europeană a adoptat o serie de directive, obligatorii pentru ţările membre, preluate parţial şi de celelalte ţări din zonă care sunt preocupate de atingerea standardelor bancare internaţionale privind reglementarea domeniului financiar-bancar. Dintre cele mai relevante idei care se desprind din aceste

reglementări şi care sunt în atenţia statelor din Est, ne referim, în principal, la România, menţionăm:

- "Prima directivă bancară", adoptată în 1977, a definit conceptul de *instituţie de credit* şi a precizat cerinţele necesare pentru acordarea autorizării.
- Modul de elaborare a bilanţurilor şi conturilor de profit şi pierderi a constituit conţinutul unei alte directive importante, emisă în 1986.
- "Directiva ratei de solvabilitate", emisă în 1989, a stabilit reguli de supraveghere prudenţială, a definit şi precizat nivelul de solvabilitate necesar pentru o activitate bancară sigură - 8% - şi a stabilit pragurile de risc.
- "Directiva privind spalarea banilor", adoptată în 1991, a definit acest concept, a stabilit modalităţile de interzicere şi prevenire a acestor practici ilegale şi a precizat modul de identificare a clienţilor şi de informare a autorităţilor în cazurile suspecte.
- "Directiva privind supravegherea de ansamblu", emisă în 1992, extinde reglementările anterioare privitoare la instituţiile de credit, la ansamblul instituţiilor financiar bancare.
- "Directiva privind expunerile la risc de mari proporţii" a fost adoptată în 1992 şi reglementează obligaţiile instituţiilor bancare în domeniul unui control intern eficient pentru a identifica şi înregistra orice expunere la risc şi include obligativitatea raportării catre autorităţile competente, a fiecărui caz de expunere faţa de un client care reprezintă cel puţin 10% din totalul fondurilor proprii ale societăţii bancare.
- "Directiva privind garantarea depozitelor", emisă în 1994, reprezintă o modalitate în plus de protejare a depozitelor clienţilor prin constituirea unor garanţii solide, utile în situatia băncilor care întâmpină dificultăţi serioase, deşi se încadrează în normele de supraveghere prudenţială.

În grija de a evita efectele neprevăzute ale unei concurenţe prea puternice şi pentru a asigura la nivel înalt securitatea sistemuluyi, autoritătile europene (de la Bruxelles şi Bâle) au început un proces de armonizare (omogenizare) a controlului care

nu este încă terminat. Astfel, grupurile bancare de dimensiune mondială sunt supuse unui arsenal complex de reguli de gestiune internă şi de constrângeri reglementare naţionale, comunitare şi internaţionale iar modul cum se realizează acestea din punct de vedere calitativ, este observat şi eventual sancţionat de catre agenţiile de rating şi pe pieţele financiare.

Noul context concurenţial a influenţat şi rentabilitatea băncilor europene şi le-a obligat să-şi reexamineze strategiile, conducând la adoptarea unor noi mobilităţi de internationalizare, cum sunt aliantele bancare. Apariţia conglometarelor financiare, începută în 1989 prin operaţii de contractare a numărului de instituţii de credit sub efectul creşterii concurenţei, fenomen tot mai extins după 1991, care include bănci, societăţi de asigurare, fonduri investiţionale, în paralel cu firme din afara serviciilor financiare, ridică noi probleme privind reglementarea bancară.

Standardele bancare stabilite de Uniunea Europeană, au devenit cunoscute pe plan internaţional, fiind direct vizate de către ţările europene care aspiră să devină membre ale acestei pieţe, considerată a fi cea mai mare piaţă bancară din lume, cu cea mai densă reţea de sucursale bancare: la începutul anilor '90.

Cu atât mai mult, această situaţie prezintă atractivitate pentru ţările din Europa Centrală şi de Est, pentru care evenimentele politice de la sfârşitul anilor '80 au însemnat mutaţii structurale care le-au condus pe drumul tranziţiei de la economia centralizată la economia de piaţă.

Schimbările de esenţă, care s-au produs după anul 1994, au marcat puternic sectorul financiar-bancar, declanşarea reformei având ca punct de plecare înlăturarea racilelor moştenite de la vechiul sistem, care vizează în principal următoarele aspecte:

1. În condiţiile unei economii sever planificate, organele centrale determină în mod direct fluxurile reale, financiare şi monetare din economie, prin stabilirea unor sarcini obligatorii în domeniul producţiei, investiţiilor, preţurilor, aprovizionării, desfacerii, repartizării veniturilor, să., precum şi a modalităţilor de realizare a acestora.

Băncile aparţin în totalitate statului, reprezintă autoritatea publică şi sunt conduse, controlate şi urmărite de o serie de instituţii politice centrale care frânează orice iniţiativă, subordonând strict activitatea bancară planului.

Clientela este arondată administrativ, în funcţie de criteriul teritorial şi al ramurii de activitate. Banca funcţionează mai mult ca un for tutelar, subordonat organelor statale, decât ca o prestatoare de servicii.

Restructurarea bancii reclamă redefinirea rolului sistemului financiar-bancar, de la un sistem dominat de către statul unipartid, la un sistem regulatoriu, bazat pe forţele pieţei, care să accentueze latura comercială a activităţii băncii, în detrimentul autoritarismului statal. Băncile trebuie să-şi câştige clientela prin profesionalism şi diversitatea ofertei lor, într-un mediu concurenţial în care statul să îndeplinească rolul de supraveghere indirectă, în scopul armonizării obiectivelor monetare cu cele ale politicii financiare.

2. În economiile planificate tradiţionale se manifestă pregnant *caracterul dual al banilor*, în sensul existenţei a două categorii de bani, cu rol şi funcţii economice diferite: a) banii de cont, utilizaţi, în principal, de unităţile economice, cu titlu obligatoriu, la o singură bancă, având, mai ales, caracterul de bani de calcul şi facilitând controlul operaţiunilor; b) banii efectivi (numerarul), utilizaţi, în special, de populaţie sau în plăţile dintre aceasta şi agenţii economici. De asemenea, integrarea fluxurilor financiare naţionale pe piaţa internaţională este extrem de limitată şi dispune de mijloace precare.

Reforma sistemului bancar trebuie să conducă la creşterea ponderii monedei scripturale, la introducerea monedei electronice şi a mijloacelor de plată moderne care să asigure încadrarea în circuitele internaţionale, eficientizarea şi operativitatea operaţiunilor bancare, cu efect direct asupra raporturilor economice.

3. În economiile centralizare, *activităţile bancare sunt limitate şi destinate exclusiv obiectivelor stabilite prin plan, sunt subordonate realizării planului imperativ* ale căror prevederi *nu pot fi cenzurate de bancă pe criteriile rentabilităţii şi bonităţii clientului* (rambursarea la termen şi în totalitate a creditelor). Într-o economie de comandă, băncile au în principal următoarele utilizări: • propun planuri de credit necesare implementării obiectivelor centrale de producţie,

prin care se planifică modificarea volumului de credite şi al altor plasamente în activul bilanţului bancii centrale şi cantitatea de bani de cont aflati la dispoziţia unităţilor economice şi respectiv, a numerarului aflat la dispoziţia populatiei, în posturile de pasiv din bilanţul băncii centrale; • transferă fonduri între agenţii sau organizaţii guvernamentale; • orientează subvenţiile de stat către sectoarele indicate; • păstrează evidenţele financiare ale unităţilor de stat.

Pe lânga banca centrală, care este, totodată, o bancă de depozit şi de viramente, se remarcă existenţa, în unele ţări, a unui *număr redus de bănci* specializate în deservirea anumitor sectoare sau activităţi (agricultura, investiţiile, comerţul exterior), fără a exista motivaţie pentru competiţie, performanţe sau dezvoltare. Structura financiară relativ simplă, priveşte nu numai sistemul instituţiilor, dar şi gama de instrumente financiare utilizate: numerar, depozite şi credite.

Restructurarea bancară implică reinstaurarea criteriilor financiare de eficienţă. Băncile trebuie să acorde împrumuturi după analiza profitabilităţii activităţilor creditate, după evaluarea bonităţii agentului economic şi, deci, în condiţiile în care ele pot obţine profit, pe criterii de etică şi onestitate. Băncile operează într-un mediu concurenţial, sunt ele însele societăţi comerciale participante la operaţiunile pe diverse pieţe pentru atragerea clientelei, aplică inovaţii în domeniul instrumentelor şi serviciilor prestate, corelează riscul cu profitul după cele mai noi şi eficiente metode experimentate pe plan mondial.

4. Cerinţele conducerii centralizate *exclud creditul comercial*, ca relaţie directă între întreprinderi, ce nu poate fi supusă controlului statal. Astfel dispar condiţiile circulatiei titlurilor de credit, în mod special, a efectelor de comerţ, şi, odată cu acestea, operaţiunile de scont şi rescontare.

Reinstaurarea creditului comercial, reglementarea emisiunii şi circulatiei cambiilor şi a operatiunilor de scont, similar practicilor internaţionale, fluidizează relaţiile financiare din economie, în condiţii de descentralizare a raporturilor dintre participanţii la procesele economice.

Modificările semnificative pe care dezvoltarea economică, în contextul perioadei de tranziţie la economia de piaţă, le produce în natura şi amploarea fluxurilor materiale şi valorice din cadrul acesteia, precum şi tendinţele în perspectiva evoluţiilor ţărilor cu experienţă financiară avansată, pot fi evidenţiate din compararea bilanţului băncii centrale în diferite situaţii, considerat sursa majoră de informaţii necesare unei analize financiare. Pentru aceasta, s-a analizat un bilanţ al băncii centrale a României caracteristic perioadei anterioare anului 1990, în paralel cu anul 1996 şi cu un model de bilanţ al Bancii Franţei din anul 1996.

Relevante sunt următoarele aspecte:

- Bilanţul unei bănci centrale dintr-o ţară dezvoltată corespunde structurii diferenţiate de instituţii, instrumente şi fluxuri financiare, precum şi condiţiile unei pieţe financiare bine reprezentate. Caracteristica acestui bilanţ este prezenţa *hârtiilor de valoare, ca post important în activul bilanţului*, precum şi *ponderea redusă a creditului acordat celorlalte banci* (banca centrală este "refinanţator de ultima instanţa") şi *statului* care se finanţează prioritar pe piaţa financiară, prin emisiunea şi plasarea de titluri de credit public.
- Bilanţul unei bănci centrale dintr-o ţară cu economie planificată reflectă, în primul rând, planificarea centralizată a principalelor evoluţii economice, precum şi *caracterul centralizat al sistemului bancar*, în care banca centrală efectuează operaţiuni de deservire directă a sectoarelor nebancare. În aceste condiţii, principalul post de activ este reprezentat de creditele acordate de banca centrala unităţilor economice. Principalele posturi de pasiv sunt reprezentate de banii de cont ai persoanelor juridice şi numerarului în circulaţie. În plus, bilanţul cuprinde creanţele şi datoriile externe, cu pondere importantă.
- Bilanţul unei bănci centrale dintr-o ţară în curs de dezvoltare, chiar în perioada de tranziţie, prezintă atât unele caracteristici ale bilanţului bancii centrale din ţara cu economie planificată, cât şi din cea cu economie de piaţă, în funcţie de stadiul reformei economice din ţara respectivă. În general, reflectă structura financiară

nediferenţiată şi slaba dezvoltare a pieţei financiare în aceste ţări.

De asemenea, se remarcă un *volum relativ ridicat al creditelor acordate de banca centrală celorlalte bănci şi statului*, ca o consecinţă a absenţei unei pieţe financiare dezvoltate pe care nu se pot găsi mijloacele financiare necesare. În plus, autorităţile din aceste ţări trebuie să se angajeze puternic în finanţarea investiţiilor, datorită ratei autonome a acumulăriui reduse şi lipsei de încurajare a sectorului privat. În acelaşi bilanţ se remarcă *volumul relativ al hârtiilor de valoare* existente în portofoliul bancii centrale.

În fine, *ponderea ridicată a datoriilor şi creanţelor externe* reflectă tendinţa relativ puternică a băncilor centrale din aceste ţări de a angaja credite în străinătate şi de a deţine rezerve valutare.

Principala caracteristică a *bilanţuluyi băncilor comerciale* în economia de traziţie derivă din calitatea lor de societăţi comerciale, deci de organizaţii de afaceri cu o activitate specifică: ele colectează mijloacele financiare ale clienţilor, pe care apoi le plasează, de obicei pe termen scurt sau mediu, în scopul obţinerii de profit. Natura comercială a operaţiunilor acestor banci se reflectă în structura activelor şi pasivelor bilanţului lor: posturile de activ reflectă plasamentele mijloacelor financiare colectate de bancă, iar posturile de pasiv, sursele din care sunt obţinute mijloacele financiare. În ţările cu economie în tranziţie, principalul post de activ este reprezentat de creditele acordate clienţilor, iar în posturile de pasiv, este importantă ponderea creditelor pe care băncile comerciale le obţin de la banca centrală. În condiţiile unei pieţe financiare nedezvoltate, volumul acestor credite este, de regula, mai mare decât în alte situaţii.

Dar în contextul universal, la fel ca în toate ţările cu economie de piaţă, şi sistemul bancar din ţara noastră, chiar dacă în tranziţie (sau mai ales pentru acest motiv), se confruntă cu probleme deosebit de importante de risc financiar, la care se adaugă lipsa de experienţă în domeniu (sistemul anterior era complet planificat şi, în mod artificial, lipsit de noţiunea de risc), toate acestea punând sub semnul nefast al îndoielii însăşi credibilitatea în sectorul bancar. Se impune astfel, cu necesitate,

depăsirea cât mai rapidă a handicapului pe care-l resimţim, preluarea şi prelucrarea cu maximum de eficacitate şi cu bune intenţii, a experienţei mondiale şi reexaminarea strategiilor de detaliu şi de ansamblu ale băncilor.

Riscurile financiare - în mod special, riscuri de contrapartidă (de client sau de credit), riscul ratei dobânzii, al cursului de schimb, riscul de lichiditate sau riscul de organizare - afectează tot mai puternic elementele de activ şi pasiv ale bilanţului bancar, motivat de interacţiunea strânsă dintre sistemele financiare ale statelor lumii, pe fundalul dezvoltării pieţelor, al creşterei concurenţei şi, ca o consecinţa, al scumpirii resurselor în condiţiuile acceptării unei remunerări minime a activelor.

Astfel, în ultimul timp (inceputul anilor '90 în Europa), preocuparea băncilor din toata lumea se concretizează pe gestiunea active-pasive, activitate prin care se urmăreşte a se gira riscurile financiare pe o perioadă medie şi respectiv, de a identifica, evalua, măsuri şi analiza riscurilor, cu scopul diminuării impactului lor, în condiţii de maximizare a rezultatelor.

Aceasta preocupare, materializată într-o adevarată nouă meserie bancară, se caracterizează printr-o activitate preponderent prudentă, bazată pe o analiză de ansamblu a clientelei şi operaţiunilor derulate de bancă, având ca punct de plecare stabilirea unor reguli de solvabilitate, din ce în ce mai severe (mai realiste şi mai corecte, în cazul nostru). În acest mod, există condiţiile pentru a se evita şi riscurile sistemice, în contextul sporirii importanţei fondurilor proprii şi a gestiunii lor în direcţia obţinerii unei rentabilităţi superioare.

În concluzie, ansamblul băncilor care uneşte interese şi forţe imense pe mapamond, trăieşte în prezent mutaţii fără precedent, alături de celelalte sectoare cu care se interferează, într-o luptă a celor mai puternici. Într-o lume unde nu poţi trăi singur, iar legile supravieţuirii sunt dure, trebuie să ne marcăm locul şi utilitatea, să ştim să ne asumăm responsabilităţi, să avem rezultate de calitate şi competitive, să fie necesar să existăm, cu recunoaştere în prezent şi viitor.

Bibliografie

1. Silviu Cerna, *Banii şi creditul în economiile contemporane*, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1994.

2. Cezar Basno, N. Dardac, Constantin Floricel, *Monedă, credit, banci*, Editura Didactică şi Pedagogica, Bucureşti, 1994.

3. Lucian C. Ionescu, *Bancile si operaţiunile bancare*, Editura Economică, 1996.

4. Vasile Turliuc, *Formă şi fond în tranziţia bancară*, Revista "Finanţe, credit, contabilitate", nr. 4/1994.

5. Joël Bessis, *Géstion des risques et géstion Actif-Passif des banques*, Editura Dalloz, Paris, 1995.

6. Alexandre Minda, *Les alliances bancaires en Europe: une alternative aux mode de croissance traditionnels*, Révue L'EFMA, 1996.

7. * * * *Révue Banque*, Paris, 1995, 1996.

8. * * * *Prévision économiques et financière mondiale pour 1997*, Révue *Conjoncture mensuell*, nr. 79, 1996.

9. * * * Révue d'Economie financiére, 1994, 1996.

RELAŢIA CONTRIBUABIL - FISCALITATE, CONTRIBUŢIE LA REDRESAREA ECONOMICĂ

Carmen COMĂNECIU

Trecerea României de la o economie planificată centralizat, rigid şi subiectiv la economia de piaţă, are drept obiectiv principal obţinerea unei satisfacţii economice maxime a consumatorului.

Problemele noii economii de tranziţie afectează atât instituţiile publice cât şi persoanele fizice. Permanent se caută răspunsuri la întrebări, cum ar fi:

- Cum acţionează individul într-o economie de piaţă?
- Ce determină ca economia să funcţioneze?
- Este iniţiativa liberă cel mai bun sistem posibil?

Statul modern este o instituţie cu nenumarate funcţii, dinamică şi de mare complexitate, iar funcţionarea şi finanţarea sa este asigurată de existenţa banului public. Acest fapt presupune perfecţionarea sistemului de taxare sau impunere, dând naştere unui angrenaj sofisticat de acte şi operaţiuni denumit politica fiscală sau fiscalitate.

Politica fiscală impune existenţa unor relaţii de fiscalitate, cu caracter public între două părţi: pe de o parte statul, reprezentat de structuri (organe) de specialitate şi, pe de altă parte, persoane fizice sau juridice ce au obligaţia să contribuie la constituirea banului public.

Întregul sistem fiscal modern democratic se bazează pe articolul 13 din declaraţia drepturilor omului şi cetăţeanului din 1978, şi anume: "*pentru întreţinerea forţei publice şi pentru administraţie o contribuţie comună este indispensabilă. Ea trebuie raportată egal între toţi cetăţenii în măsura posibilităţilor lor*".

Fiscalitatea cuprinde o diversitate de impozite şi taxe datorate de către contribuabili (persoane fizice şi juridice), prin intermediul cărora, statul are posibilitatea să stimuleze dezvoltarea şi desfăşurarea activităţii economice, folosindu-le ca o pârghie financiară.

Procedura fiscală este cea care asigură legătura între contribuabil şi stat şi trebuie să asigure echilibrul intereselor.

Prin natura sa, omul are întotdeauna tendinţa să pună interesele sale personale înaintea intereselor generale. Contribuabilii înţeleg foarte greu că impozitul este o legitimă contribuţie la cheltuielile publice şi nu este un prejudiciu care să-i micşoreze patrimoniul.

În aceste condiţii, sarcinile fiscale nu trebuie să fie împovărătoare pentru contribuabil, pentru că, în acest sens, contribuabilul va fi interesat să se sustragă de la plata impozitelor şi taxelor printr-o declarare eronată a veniturilor.

Activitatea fiscală se poate desfăşura în condiţii optime şi cu rezultate favorabile, dacă este înţeles de către contribuabili scopul activităţii şi dacă atingerea acestui scop nu constituie un impediment în relansarea şi dezvoltarea producţiei bunurilor şi serviciilor.

Scopul activităţii fiscale poate fi definit prin:

- fiscalitatea contribuie la constituirea fondurilor publice de resurse băneşti ce sunt distribuite pentru învăţământ, cultură, sănătate, protecţie socială, gospodărie comunală, ordine publică etc.
- fiscalitatea contribuie la redistribuirea veniturilor între membrii societăţii şi la atenuarea unor inegalităţi cu privire la veniturile între cetăţeni;
- fiscalitatea contribuie la educarea civică a cetăţenilor şi dezvoltarea responsabilităţii acestora pentru realizarea obligaţiilor obşteşti prin stabilirea de termene de plată, amenzi, penalităţi, majorări de întârziere;
- fiscalitatea are rolul de control pentru combatarea faptelor ilicte, concurenţa neloială şi evaziunea fiscală.

Pentru atingerea scopului fiscalităţii, se impune, pentru societatea românească actuală, un cod de procedură fiscală. În actele normative sunt continuate unele elemente de procedură fiscală, însă ele nu sunt uşor accesibile pentru unii contribuabili, sunt neclare sau insuficiente. Consecinţele unei asemenea situaţii sunt imposibilitatea constituirii veniturilor statului şi presiuni asupra contribuabililor, ceea ce duce la distrugerea relaţiilor social-economice.

Unele organisme autonome şi, mai ales, agenţii economici se plâng frecvent de un nivel excesiv al fiscalităţii, ce duce la o încetinire a creşterii economice şi la sărăcirea populaţiei. În acest sens, se optează pentru o diminuare a impozitelor şi spre o lărgire a bazei de impozitare, impozitele şi taxele devenind, astfel, pârghii de influenţare care pot conduce la relansarea economiei.

Relaţia contribuabil-fiscalitate este, uneori, tensionată datorită modificărilor şi completărilor ce se aduc reglementărilor în vigoare. Aceste modificări şi completări crează greutăţi în cunoaşterea corectă şi aplicarea unitară a legislatiei fiscale.

Deşi rolul impozitelor este foarte bine definit, trebuie să se ţină seama de o serie de limite ale utilizării, şi anume:

- amploarea obligaţiilor poate încetini şi chiar estompa iniţiativele;
- amploarea obligaţiilor poate afecta competitivitatea internaţională a societăţilor;
- amploarea obligaţiilor îngreunează controlul şi favorizează frauda şi evaziunea fiscală.

Există o strânsă corelaţie între cota de impozit şi evaziunea fiscală. Cu cât apare o cotă excesivă de impozit, cu atât mai mult se amplifică actele de evaziune fiscală, ceea ce nu-l determină pe conbtribuabil să declare adevarata valoare a veniturilor, ci aceştia vor cauta noi procedee de sustragere de la îndatoririle lor faţă de fisc. Această reacţie antifiscală a apărut odată cu democratizarea finanţelor publice de la noi din ţară, mai ales, în rândul celor care se bucurau de anumite privilegii fiscale. Unii contribuabili consideră că, a înşela fiscul este o probă de abilitate şi nu de necinste, iar mijloacele folosite sunt uneori simnple neadevăruri sau exploatarea insuficientă a legislatiei.

Evaziunea fiscală aduce pagube atât statului pentru că îl lipseşte de veniturile sale cât şi contribuabilului pentru că totalul impozitelor se distribuie pe o masa de venituri mai mica. Se impune, astfel, combaterea evaziunii fiscale prin controalele efectuate de către organele de control, inspectorii de specialitate fiind în acelaşi timp îndrumatori şi sprijinitori ai agenţilor economici.

Relaţia frecventă contribuabil-aparat fiscal apare, mai ales, pentru persoanele juridice. Datorită situatiei actuale din ţara

noastră, numărul agenţilor economici este în continuă creştere, şi problema depunerii situaţiilor la Direcţiile Generale ale Finanţelor Publice devine incomodă. Agenţii economici sunt, în general, nemulţumiţi de timpul necesar depunerii acestor situaţii (aceasta incluzând şi timpul de operare), care se măreşte simţitor în situaţia în care agenţii economici nu respectă normele metodologice de întocmire a situaţiilor.

În condiţiile în care agenţii economici ar înţelege utilitatea tehnicii avansate de calcul si ar apela la facilităţile oferite de informatică, cu acordul Ministerului de Finanţe, datele prezentate Direcţiilor de Finanţe ar putea fi depuse pe suporţi externi de informaţie, în aşa fel încât prelucrarea sa fie rapidă şi eficientă. În acest sens, sortarea şi arhivarea datelor se va putea realiza mult mai uşor, iar spaţiile de depozitare ce sunt necesare în condiţiile actuale vor putea fi refolosite în alte scopuri.

Informatica îşi pune amprenta şi în activitatea desfăşurată de inspectorul de specialitate al organului de control. Pentru urmărirea şi verificarea fiecărui agent economic, inspectorii de specialitate trebuie să întocmească dosarul fiscal pentru fiecare contribuabil, persoană fizică sau persoană juridică. Pentru obţinerea unei evidenţe corecte a agenţilor economici, a datoriei pe care aceştia o au faţă de bugetul de stat, şi pentru o urmărire eficientă a încasării veniturilor bugetare, se pot realiza produse informatice ce au ca obiectiv obţinerea unei fişe a agentului economic. În acest sens, în orice moment, pe baza declaraţiilor depuse de agentul economic privind impozitul pe profit, impozitul pe salarii, taxa pe valoarea adăugată, precum şi a plăţilor efectuate prin trezorerie, se poate cunoaşte de către inspectorul de specialitate datoriile agentului economic de la începutul anului şi plăţile efectuate. pe baza situaţiei existente în fişă, controlul agentului economic este mult mai uşor de realizat.

Cunoaşterea condiţiilor economice şi financiare, în raport cu cerinţele şi legalităţile pieţii, atât din partea contribuabililor cât şi din partea organelor reprezentative ale fiscalităţii, duc la bunăstarea economică.

Politica financiară este determinată de sistemul politico-economic, iar finanţele trebuie folosite în conformitate cu obiectivele politice, sociale şi economice. Astăzi, nici un stat, nici un minister, nici un departament, nici un agent economic, nu-şi

mai poate permite să efectueze cheltuieli fără să obţină o eficienţă economică ridicată.

Bibliografie

1. Bistriceanu D.Gh., *Finanţele agenţilor economici*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1995.

2. Boulescu M., *Controlul Financiar şi Expertiza Contabilă*, Editura Eficient, Bucureşti, 1996.

3. Condor I., *Drept Fiscal şi Financiar*, Editura Tribuna Economica, Bucureşti, 1996.

4. Silion C., *Ghidul financiar-contabil al agenţilor economici*, Editura Europa Nova, Bucureşti, 1995.

5. Saguna D. *Evaziunea fiscală (pe înţelesul tuturor)*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1995.

6. Saguna D., *Procedura fiscală*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1996.

ECONOMIA SUBTERANĂ, ÎN PERIOADA DE TRANZIŢIE

Adrian CUCU

După decenii în care ordinea mondială părea inevitabil stabilită, sfârşitul secolului găseşte statele lumii angrenate în importante schimbări de natură politică, socială şi implicit economică.

Acest cadru s-a dovedit a fi favorabil şi pentru amplificarea unor activităţi ascunse, dăunătoare relaţiilor economice fireşti, precum contrabanda, contrafacerea şi falsificarea unor marfuri, comerţul cu marfuri şi substanţe interzise, munca la negru, traficul de carne vie, spălarea banilor, evaziunea fiscală etc.

Cele prezentate mai sus, fără a constitui o definiţie, delimitează totuşi spaţiul economic cuprins de economia subterană şi subliniază principalele sale căi de acţiune.

În mod separat, din punct de vedere juridic, fiecare din componentele economiei subterane sunt sancţionate de legislaţia majorităţii statelor lumii, dar, cu toate că acestea, inclusiv statele dezvoltate economic sunt nevoite sa recunoască anual diminuarea, prin diferite forme de sustragere, a PIB cu procente importante, depăsind conform unor estimări 30% din acesta.

O posibilă explicaţie a acestei stări de fapt, o poate constitui abordarea exclusiv juridică, fără a se lua în consideraţie că economia subterană constituie o concurenţă a economiei mondiale şi, în consecinţă, trebuie studiată cu tehnici şi instrumente de analiză specifice economiei.

Zona centrală şi est-europeană constituie un teren favorabil manifestărilor economice subterane şi există marele pericol că, absorbiţi de scopul declarat şi de altfel deplin justificat al realizării unei economii de piaţă, din competiţia neloială ce se desfăşoară între formele legale şi cele subterane, să triumfe cele din urmă.

Lipsa unor reglementări legale care să permită controlul sumelor de bani investite în economie, incovarea exagerată a

secretului bancar, ocolirea sistemului bancar, lipsa de continuitate a sistemului legislativ, la care se adaugă şi lipsa de capital autohton sunt numai câteva din argumentele care trebuie să fie luate în seamă pentru evitarea unei evoluţii economice nefireşti.

Această adversitate faţă de economia subterană, trebuie argumentată şi, astfel, consider că pe lângă evaziunea fiscală şi toate celelalte consecinţe asupra sistemului fiscal, sunt generate şi alte externalităţi negative, precum exploatarea forţei de muncă, stimularea consumului de produse periculoase, corupţia, inducerea unei mentalităţi subversive la anumite persoane angrenate în asemenea activităţi, toate conducând la amplificarea costurilor suportate de societate.

Chiar dacă cele mai multe dintre acţiunile subterane se desfăsoară într-o deplină consipraţie, pentru realizarea veniturilor este necesar contactul cu piaţa, atât pentru studierea cererii, pentru influenţarea acesteia şi în final pentru vânzarea mărfurilor.

Diferenţele de preţ şi alte facilităţi relative cu care este confruntată economia reală nu-şi au izvorul în eficienţa şi productivitate, ci doar în calitatea îndoielnică şi sustragerea fiscală.

Sustragerea de la plata obligaţiilor fiscale faţă de stat este acţiunea ce încheie un ciclu al economiei subterane, obţinerea unor venituri necontrolate de stat, este, practic, obiectivul pentru care sunt parcurse toate etapele anterioare.

Din punct de vedere juridic, sustragerea de la impozitare este denumită evaziune fiscala.

Raportul evaziune fiscală-economie subterană este de genul parte-întreg, fără a exista, însă, o perfectă suprapunere a evaziunii pe structura economiei subterane.

Astfel, dacă economia subterana presupune un caracter relativ organizat, cu ramificaţii şi structură funcţională, care preia cu scopuri precise rezultatele evaziunii fiscale, o serie de acţiuni realizate individual, prin care se obţin venituri, dar nu sunt supuse impozitării, constituie evaziune fiscală, dar în afara sferei economiei subterane.

Amploarea, profunzimea evaziunii fiscale, pot avea mărimi deosebite, de la eroziune fiscală prin care doar o parte din masa

impozabilă este sustrasă impozitării, până la formele dure de evaziune fiscală când se ascunde însăşi obiectul impozitării sau chiar se reuşeşte acapararea unor surse bugetare.

Formele de manifestare a economiei subterane nu pot fi strict delimitate, întrepătrunderile, asocierile, interacţiunile sunt evidente, apropiindu-se, din acest punct de vedere, de organizarea oricărui sistem economic.

Astfel, evaziunea fiscală este, de obicei, finalul unui lanţ de manifestări ce poate trece prin contrafacere de marfuri, contrabandă, muncă la negru etc.

Rezultatele evaziunii fiscale sunt cele ce afectează, în mod direct, sistemul fiscal şi în perioada de tranziţie, mai mult ca oricând asupra sistemului economic acţionează forţe divergente interesate să speculeze orice disfuncţie.

Astfel, multe prevederi legale menite să stimuleze dezvoltarea economică, să antreneze investiţiile de capital, au condus şi la posibilităţi de evaziune fiscală.

Favorizarea anumitor categorii de investitori, uneori, în detrimentul capitalului autohton, a permis multor aventurieri economici să realizeze venituri substanţiale şi, în acelaşi timp, să iniţieze piaţa în practici evazioniste.

Libertatea de acţiune, acordată nelimitat, a condus la acceptarea organizării şi funcţionării unor sisteme de jocuri de noroc etc., cu importante înlesniri fiscale.

Modificările legislative repetate, lipsa de continuitate şi consecvenţă, mediatizarea sau pregătirea necorespunzătoare a câmpului de actiune necesar funcţionării unor mecanisme financiar-fiscale, influenţează sistemele economice.

Structurile birocratice, lipsite de eficienţă, de corelare şi capacitate de mobilizare, pot fi uşor depăsite de practicile evazioniste. Înlăturarea practicilor economice negative este un obiectiv greu de realizat, dar aceasta nu presupune abandonarea sa. Importantă este constituirea unui miez economic dur, imun la practicile subterane şi capabil sa magnetizeze în jurul său celelalte activităţi.

Acest obiectiv se poate realiza în timp prin perfecţionarea sistemului legislativ, corelarea acesteia cu legisiaţia internaţională, dar, mai ales, prin consolidarea structurilor economice, a mecanismelor şi instituţiilor economiei de piaţă.

ACTUALITATEA BURSELOR DE COMERŢ PENTRU ROMÂNIA

Paul-Gabriel MICLĂUŞ

Sub acest titlu intenţionăm să prezentăm două aspecte de mare interes, credem noi. În primul rând, vom sublinia care este necesitatea creării şi dezvoltării unor burse de comerţ într-o economie, mai ales, sub aspectul motivaţiei pe care o pot avea potenţialii operatori, precizând şi o clasificare a acestora peaceastă baza. Apoi, vom incerca să reliefăm stadiul în care se află pieţele bursiere comerciale în România, la 5 ani după apariţia primei burse de comerţ din ţara noastră de după 1989, Bursa Română de Marfuri S.A. - Bucureşti.

Orice operator economic, dacă, dintr-un motiv sau altul, este expus la riscul fluctuaţiilor preţurilor, poate fi beneficiarul avantajelor oferite de pieţele bursiere, în special de cele futures şi options. Umbra de indoială şi neîncredere ce planează asupra acestor pieţe, mai ales, în ţările în curs de dezvoltare, provin din neînţelegerea şi "misterul" în care sunt învăluite acestea şi din necunoaşterea rolului pe care ele îl pot deţine în gestiunea stocurilor întreprinderii, în procesul de alocare al resurselor şi, mai ales, în protecţia pe care o pot asigura în faţa riscurilor de variaţie nefavorabilă a preţurilor.

Posibilitatea de protecţie explică, de altfel, naşterea contractelor **futures** şi evoluţia ulterioară a celor **options**, precum si interesul arătat de comercianţi pentru dezvoltarea permanentă a acestora.

Aceste contracte s-au dezvoltat, deoarece operatorii economici nu se pot proteja impotriva variaţiilor de preţ nefavorabile prin intermediul societăţilor de asigurări.

O firmă de asigurări este interesată în asigurarea unor evenimente numai dacă acestea îndeplinesc o dublă condiţie: manifestarea evenimentului asigurat să fie independentă, de la caz la caz, iar asiguraţii să fie în număr suficient de mare; în aceste condiţii poate fi aplicată "legea numerelor mari" (a lui J.

Bernoulli). Riscul de incendiu poate fi asigurat, deoarece el este calculat într-o pierdere medie probabila calculată apriori. Prin asigurare, întreprinzătorii îşi transformă riscurile într-un cost, în timp ce, firma de asigurări îşi diminuează riscurile prin creşterea numărului de contracte.

Legea numerelor mari şi independenţa riscurilor nu mai pot fi aplicate, însă, atunci când trebuie asigurate evenimentele care afectează în acelaşi timp şi în acelaşi mod oferta sau cererea totrală a unui activ, cum ar fi creşterea ori scăderea pretului acestuia. Asigurând pentru astfel de evenimente firma de asigurări şi-ar spori propriile riscuri care vor creşte, în loc să se diminueze, atunci când creşte numărul operatiunilor de natură speculativă.

Vedem, deci, că riscul de preţ nu poate fi transformat intr-un cost prin intermediul unei asigurări clasice. Asumarea acestuia nu este nici scopul, nici funcţia firmelor de asigurări; ele au drept obiect asigurarea riscurilor comerciale nespeculative.

Protecţia de acest gen este, însă, posibilă prin operarea pe pieţele futures şi options. Operaţiunile de **hedging** (acoperire a riscului de variaţie nefavorabila a pretului) permit evitarea suportării consecinţelor fluctuaţiei preturilor de catre operatorii economici, transferându-le speculatorilor.

Rolul fundamental al pieţelor **futures** şi **opinion**, raţiunea lor de existenţă şi motivul principal al dezvoltării lor constă în aceea că, oferă diferiţilor operatori economici mecanisme eficiente pentru protecţia în faţa riscului de preţ, în condiţiile în care aceştia sunt obligaţi de propria lor activitate de bază să se confrunte cu acesta şi, mai ales, nu pot să-l transforme într-un cost prin încheierea unui contract de asigurare clasic.

Din cele de mai sus se poate observa că aceste pieţe bursiere, prin posibilitatea de hedging oferită, le completează pe cele tradiţionale de asigurări înscriindu-se, ca şi acestea, în vasta constelaţie a pieţelor financiare şi devenind unul dintre cele mai folosite mijloace în managementul riscului, mai ales cel financiar.

Aceşti operatori, care folosesc pieţele bursiere ca un auxiliar al activităţii lor de bază pentru a-şi proteja profitul obţinut din aceasta, poartă denumirea de hedgeri.

În afara acestor operatori, interesaţi în a se proteja în faţa riscului de fluctuaţie a preturilor, există o a doua categorie

alcătuită din cei care operează pe piaţa bursieră în scopul obţinerii de profit pe baza speculării variaţiilor cursurilor, a estimării modificării acestora pe anumite perioade de timp.

Operând pe o piaţa futures sau options, speculatorul speră că buna sa capacitate de previziune în ceea ce priveşte evoluţia viitoare a preturilor îi va oferi profit şi este dispus, pe această bază, să preia riscurile pe care hedgerul nu vrea să şi le asume şi pe care nu le poate evita folosind serviciile unei companii de asigurări, dupa cum am văzut mai sus.

Credem că trebuie bine subliniat (datorită unei confuzii frecvente pe piaţa românească între sintagmele speculator - speculant, pe de o parte, şi speculatie - specula, pe de altă parte) faptul că, în absenţa speculatorilor, operaţiunile de hedging nu pot fi realizate în bune condiţiuni, ori sunt efectuate în condiţii nesatisfăcatoare, improprii; prin urmare, pieţele **futures** şi **options** nu-şi pot îndeplini corect funcţia iar riscul variaţiei preţurilor, de care vor să se debaraseze hedgerii, nu va fi transferat ci redistribuit, mutualizat, între aceştia.

În aceste condiţii, rezultă faptul că operaţiunile speculative sunt indispensabile unei bune funcţionări a acestor pieţe, ele fiind contrapartea celor de hedging. Functia economică a pieţelor futures şi options este cu atât mai bine evidenţiată şi realizată, cu cât intervenţia speculatorilor este marginala şi nu are ca obiectiv decât preluarea riscurilor de care vor să se debaraseze hedgerii. Atunci când ei ajung să realizeze tranzacţii între ei, influenţa lor poate deveni considerabilă, iar pretul contractelor poate cunoaşte o evoluţie ce nu are nici o legătură cu piaţa cash a activului de bază; la limită, variaţiile preturilor determinate de operaţiunile speculative pot antrena variaţii ale preturilor cash ce nu s-ar fi produs în absenţa pieţelor futures şi options.

Observarea atentă a activităţii marilor burse demonstrează, însă, că nu se poate manifesta o divergenţă durabilă între pieţele cash şi cele **futures** ori **options**.

Ar trebui remarcat, totuşi, faptul că, dacă, pe de o parte, nu este de dorit ca hedgerii sau speculatorii să opereze între ei (ambele părţi din contract sa fie hedgeri sau ambele părţi speculatori), aşa cum am văzut mai sus, pe de altă parte, este necesar, chiar recomandabil, ca speculatorii să realizeze tranzacţii între ei în scopul mutualizării riscului asumat. De altfel, este

confirmat statistic faptul că o piaţă futures ori options funcţionează bine atunci când raportul intre hedgeri şi speculatori este cuprins în intervalul 9 până la 63 speculatori pentru un hedger (numărul de speculatori favorabil depinde de o serie de factori cum ar fi: variaţia medie probabila a cursului, lichiditatea pieţei, natura activului de bază, volumul tranzacţiilor, etc.).

Din cele prezentate mai sus se poate observa că, în principial, există două mari categorii de operatori bursieri: hedgerii şi speculatorii.

Hedgerii mai sunt cunoscuţi şi sub denumirea de profesionişti pornind de la faptul că aceşti operatori utilizează bursa ca un auxiliar, ca un instrument, în sprijinirea desfăşurării în bune condiţiuni a activităţii lor de bază, a profesiei lor; aceştia utilizează pieţele bursiere, aşa cum am văzut mai sus, în scopul protejării în faţa riscului de variaţie nefavorabile a preţurilor, ca o formă de asigurare.

Nu toţi profesioniştii au, însă, aceleaşi interese în utilizarea pieţelor futures şi options; putem astfel distinge: comercianţii, industriaşii prelucrători şi producătorii de materii prime. Tot în această categorie putem include, prin asociere, firmele de asigurări, băncile, fondurile de pensii, etc. care sunt de asemenea firme ce au alt obiectiv de activitate dar care folosesc adesea, ca auxiliar, pieţele bursiere.

Comercianţii sunt primii şi cei mai importanţi beneficiari ai pieţelor **futures** şi **options**. Marja de profit a comercianţilor, pe plan internaţional, este - în general - sub 1% din cifra lor de afaceri şi, în aceste condiţii, ei s-ar confrunta cu un risc foarte mare dacă ar opera numai pe pieţele cash. Fluctuaţiile preţurilor pentru produsele de bază pe pieţele internationale sunt de mare amploare, ele ajungând, şi chiar depăşind, adesea 50% / an, în sus sau în jos.

În aceste condiţii, riscul de a deţine, fie chiar şi temporar, stocuri fizice sau angajamente de livrare, este foarte mare şi ei nu şi-l pot asuma. Dacă ar accepta riscul, aceasta s-ar face numai în condiţiile creşterii marjei lor de profit ceea ce ar determina o creştere a preturilor şi o scădere a fluidităţii pieţei cash, ambele producând o serie de efecte negative în economie. Astfel, pentru activele ce beneficiază de pieţe futures şi options dezvoltate

profitul comercianţilor poate fi mai mic iar condiţiile de funcţionare a pieţei cash sunt mai bune şi mai clare.

Industriaşii prelucrători recurg, de regulă, mai puţin frecvent decât comercianţii la pieţele bursiere comerciale, mai ales, la cele futures şi options, deoarece ei sunt în mai mică măsură afectaţi de variaţiile cursului materiilor prime; aceasta din două motive principale: în primul rând, costul materiilor prime reprezintă numai un procent în cheltuielile lor de producţie iar, în al doilea rând, marja lor de profit este, în medie, superioară celei a comercianţilor. Deci impactul fluctuaţiilor preţurilor materiilor prime asupra rezultatelor lor financiare este mai puţin semnificativ. Aceasta explică o operare mai restrânsă pe pieţele futures şi options comerciale (ei operează cu predilecţie pe pieţele **futures** şi **options** valutare). Atunci, însă, când amploarea variaţiilor preţurilor sunt susceptibile a determina riscuri importante, intervenţia acestor operatori pe pieţele futures şi options comerciale devine semnificativa.

Producătorii de materii prime din agricultură, minerit, exploatările forestiere, etc. pot beneficia cu mare succes de serviciile oferite de bursele comerciale în scopul producţiei în faţa riscului de preţ şi, în acelaşi timp, ca o sursă pertinentă de informaţii pentru fundamentarea deciziilor cu privire la gestionarea stocurilor, bunurilor produse, etc. Trebuie înţeles că aceste pieţe nu sunt un panaceu universal; spre exemplu, ele nu pot regla problema veniturilor agricole (dacă producţia naţională de grâu este inferioară cererii pretul cash o sa crească iar pieţele futures şi options nu pot decât sa înregistreze aceasta). Pieţele **futures** şi **options** îi pot garanta agricultorului preţul în momentul efectuării operaţiunii de hedging, dar nu-i pot asigura un preţ superior celui al pieţei (hedgingul permite prezervarea unui preţ cash considerat eficient în momentul realizării operaţiunii şi nu maximizarea acestuia).

Şi speculatorii, cunoscuţi şi sub denumirea (mai apropiată, credem noi) de investitori, pot fi subdivizaţi în două categorii: micii specualatori, numiţi în general clientelă privată, şi speculatorii profesionişti, sau instituţionali.

Micii operatori sunt cei mai numeroşi. Ei sunt, de regulă, investitori individuali ce speră să obţină un profit, care să se constituie ca o sursă de venit, pe baza depozitelor lor, relativ mici,

investite în această activitate. Aceştia sunt, cel mai adesea, puţin sau insuficient informaţi şi, ca urmare, marile firme de brokeraj au o relativ mare influenţă asupra comportamentului lor pe piaţă; fie că, recurg la consultanţă de specialitate de la aceste firme, fie că, urmează modul de operare al brokerilor acestora.

Speculatorii profesionişti sunt instituţiile financiare sau operatorii individuali ce dispun de o mare putere financiară şi al căror obiect de activitate este operarea pe pieţele bursiere. Sunt adesea fonduri mutuale a căror plajă financiară şi competenţă au tendinţa de a influenţa pieţele. Pot fi şi operatori individuali, persoane private foarte bogate, cum au fost fraţii Hunt sau cum este G. Söros.

Prin cele de mai sus am încercat să convinge, dacă mai era cazul, asupra utilităţii şi necesităţii dezvoltării burselor de comerţ în România.

Aşa cum precizam mai sus, prima bursă deschisă în ţara noastră, după mai bine de 45 de ani, a fost Bursa Română de Mărfuri S.A. care şi-a deschis oficial porţile în noiembrie 1992, în Bucureşti. Ulterior au mai apărut şi alte burse de comerţ în Constanţa (2), Braşov, Timişoara, Cluj, Piatra Neamţ, Iaşi, Suceava, Sibiu, Arad, Slobozia, Dr.Turnu-Severin, Brăila. O parte dintre aceste burse s-au reunit într-o Uniune a Burselor de Mărfuri din România (U.B.M.R.). Această uniune a fost constituită pentru a promova interesele membrilor săi şi pentru a susţine realizarea unui cadru legislativ adecvat în acest domeniu. U.B.M.R. împreună cu Comisia Buget-Finanţe, Bănci a Senatului României şi Consiliul legislativ, asistate de majoritatea specialiştilor în domeniu (care, în mod firesc, nu sunt foarte mulţi) depun eforturi comune pentru reglementarea pieţelor bursiere comerciale din România. Primul pas în acest sens, până la momentul de faţă, este Ordonanţa de urgenţă nr. 69/97, singura reglementare privitoare la bursele de comerţ, în ansamblu, din România. În particular, au mai existat unele reglementări privind acest domeniu, fie care priveau o singură bursă (cum ar fi o H.G. privind stabilirea preţurilor în Bursa Română de Mărfuri sau o hotărâre a Consiliului Local Braşov privind tranzacţiile cu cartofi), fie reglementări ale altor domenii care aminteau şi bursa.

În altă ordine de idei, trebuie menţionat faptul că bursele de comerţ din ţara noastră organizează doar tranzacţii cash, în scopul creării unor pieţe la disponibil cu mare lichiditate, condiţie esenţială pentru a putea fi organizate tranzacţii futures şi options. Putem menţiona, în acest sens, o excepţie de la această regulă; bursa din Sibiu a lansat, cu titlu-credem noi - experimental, tranzacţii futures pe indici valutari şi pe indici bursieri.

De asemenea, credem că, este important de amintit faptul că există o iniţiativă legislativă, cu mari şanse de a fi aplicată, privind realizarea operaţiunilor comerciale în contul statului (achiziţii şi vânzări) numai prin bursele de comerţ (marfuri).

În final, am dori să subliniem un aspect important. Practica a arătat că fenomenul bursier (în speţă bursele de comerţ) au luat-o cu mult inaintea reglementărilor legislative, dar dezvoltarea sa, în continuare, este strâns legată de adaptarea legislaţiei noastre la ceea ce se întâmplă deja pe piaţă.

- UNIUNEA EUROPEANĂ - DEZVOLTAREA PIEŢEI UNICE ŞI PERSPECTIVELE EXTINDERII

- partea a III - a -

CREAREA PIEŢELOR UNICE ŞI IMPACTUL LOR ASUPRA COMERŢULUI EXTERIOR

Ioan ROTARIU

Introducere

În realizarea demersului nostru, propus prin titlul acestui articol, punctul de plecare nu-l poate constitui altceva decât repetarea unui adevăr care se impune a fi repetat, şi anume, "*toate activităţile economice gravitează în jurul pieţei*". Piaţa reprezintă instituţia centrală prin intermediul căreia se derulează întreaga viaţă economică internă şi internaţională. Nici o economie naţională, şi prin urmare, nici un agent economic nu se poate izola de piaţă, care reprezintă mecanismul, instituţia care se interepune între producători şi consumatori. Din această perspectivă, piaţa reprezintă cel mai important tablou de comandă care mediază aceste legături. Indiferent de modalităţile concrete de funcţionare, piaţa şi mecanismele ei, validează, în ultimă instanţă, toate deciziile economice.

Extinderea pieţelor de desfacere se constituie într-un obiectiv major. Acest proces întâmpină limite de natură economică şi politică. Costul social reprezintă cel mai important cadru al acestei extinderi.

Iată de ce preocuparea de creare a unor pieţe cât mai largi este de strictă actualitate teoretică şi practică.

1. Originile şi evoluţia Pieţei Unice Europene

Cunoscut sub mai multe nume: Piaţa Comună, Piaţa Unică Europeană, Piaţa Internă, Programul 1992, acest concept a devenit unul dintre cele mai studiate şi dezbătute, în ultimii ani. La prima vedere, s-ar părea ca acest concept este unul de dată recentă. În realitate, toţi aceşti termeni reprezintă o alternativă la termenul de "Piaţă Comună", apărut în anul 1950, pentru a descrie un spaţiu caracterizat prin existenţa unei circulaţii libere

a bunurilor, serviciilor, capitalului şi muncii. Astfel, articolul 3 al Tratatului de la Roma stipulează următoarele: "*eliminarea între statele membre a restricţiilor cantitative la importul şi exportul de mărfuri sau a altor măsuri cu efect echivalent; alinierea între statele membre a obstacolelor în calea circulaţiei a persoanelor, serviciilor şi capitalurilor*". Articolul 8 al aceluiaşi document prevedea ca acest proces să se realizeze progresiv, într-o perioadă de 12 luni, şi între cei 6 membri iniţiali.

În fapt, crearea Pieţei Comune s-a dovedit a fi un obiectiv mult mai greu de realizat decât părea la început.

Analiza faptelor permite formularea concluziei că, până la încheierea acordului din anul 1992, privind realizarea Pieţei Unice Europene, progresele au fost semnificative în raport cu obiectivele propuse iniţial. Problema cea mai importantă a fost legată de dificultătile conjugării eforturilor de eliminare a obstacolelor de natură netarifară. Acest lucru îşi are originile în faptul că obstacolele de natură netarifară s-au bazat pe reguli naţionale diferite, taxe şi subvenţii care reglementau mişcarea bunurilor, serviciilor, capitalului şi a muncii, de cele mai multe ori, contradictorii între ele. De asemenea, controlul vamal era necesar pentru a asigura certitudinea că bunurile care trec frontiera sunt acceptate de reglementările naţionale.

Mişcarea capitalului se afla sub incidenţa unei restricţii privind folosirea acestuia, restricţii impuse de unele state membre. Mişcarea forţei de muncă a fost îngreunată de diferenţele existente în calificarea profesională şi în reglementările privind protecţia şi securitatea muncii.

Ca rezultat al negocierilor, Uniunea Europeană a convenit să elimine obstacolele netarifare, punând în locul lor un set de reguli şi regulamente europene care să guverneze aspectele economice ale acestei activităţi. Prin aceasta s-a încercat stabilirea unor standarde europene comune pentru o gamă largă de produse. Trebuie să reţinem, însă, faptul că, statele membre şi-au rezervat folosirea dreptului de veto împotriva oricăror măsuri pe care le consideră în detrimentul economiei proprii.

Cu toate aceste intenţii, progresele de armonizare a standardelor Pieţei Comune au fost reduse. Prin urmare, Uniunea Europeană nu a făcut paşi importanţi în formarea Pieţei Comune,

în ciuda faptului că Tratatul de la Roma stabilea atribuţii clare statelor membre pentru atingerea acestor obiective.

În anul 1980, a început un proces care a accelerat crearea Pieţei Comune. În această perioadă, statele membre s-au confruntat cu o rată a creşterii economice mai mică şi cu o creştere a şomajului mai mare decât în Statele Unite şi Japonia. Firmele japoneze au intrat pe mai multe pieţe ale Uniunii Europene (maşini, aparatură electronică, echipament de calcul). În fruntea clasamentului companiilor de înaltă tehnologie s-au situat americanii şi japonezii, iar, multor companii europene le-a fost imposibil să se menţină pe aceste pieţe. În acelaşi timp, Uniunea Europeană avea de rezolvat o serie de probleme bugetare, ceea ce fireşte a influenţat procesul de formare a Pieţei Comune.

În ciuda acestor dificultăţi, au existat şi semne că Uniunea Europeană ar face, totuşi, progrese. Astfel, formarea Sistemului Monetar European, în anul 1979, a determinat anumite succese în stabilizarea fluctuaţiilor ratelor de schimb şi a promovat o convergenţă a ratei inflaţiei.

Lărgirea Uniunii Europene prin aderarea Greciei în anul 1981, a Spaniei şi Portugaliei în anul 1986, a creat o piaţă potenţială de 320 milioane de consumatori.

În acel context, au apărut nuanţe noi în abordarea raporturilor dintre reglementările comunitare şi cele naţionale. Astfel, Curtea Europeană de Justiţie a stabilit, pornind de la unele situaţii concrete, principiul recunoaşterii mutuale. Acest principiu constă în faptul că unele produse, care sunt conform regulamentelor statelor membre în care sunt produse, pot fi comercializate în orice alt stat membru, fără a necesita să se conformeze la regulile naţionale privind producţia şi vânzarea acestor bunuri în statele importatoare. Acceptarea conceptului de recunoaştere mutuală reprezintă un progres major în procesul de identificare a motivelor, de folosire a obstacolelor de natură tarifară prin diferenţieri în reguli şi regulamente naţionale. Armonizarea poate fi limitată la cerinţele esenţiale privind sănătatea şi siguranţa publică şi pentru a asigura compatibilitatea tehnică a produselor. Combinarea acestor factori contribuie la ideea că Uniunea Europeană are potentialul de a fi un sistem dinamic în Europa şi în lume.

În anul 1983, la Adunarea de la Stutgart a fost constituit un acord privind necesitatea de a fi luate noi iniţiative pentru a reduce dinamismul în activitătile Uniunii Europene. Acesta a luat forma "Declaraţiei solemne a Uniunii Europene". Există convingerea că, firmele din Uniunea Europeană trebuie să facă faţă unor dezavantaje considerabile în comparaţie cu firmele americane şi japoneze. Dacă Uniunea Europeană va deveni o singură piaţă, va avea un potenţial de desfacere de 320 milioane de consumatori, devenind astfel cea mai mare piaţă de desfacere.

În anul 1984, Parlamentul European a aprobat un tratat al Uniunii Europene. Prin aceasta se cereau schimbări economice şi politice, în particular crearea Pieţei Interne şi reforma deciziilor şi procedurilor în cadrul Uniunii Europene pentru a le face mai democratice sau cel puţin mai responsabile faţă de Parlamanentul European. La intâlnirea de la Fontainebleau, din anul 1984, s-au format două comitete: Adonnino şi Dooge. Ambele comitete au solicitat schimbări instituţionale, iar Dooge a cerut crearea Pieţei Interne. În 1985, a fost publicată Cartea Albă, completare la Piaţa Internă, care a cerut implementarea unui program legislativ care să asigure crearea Pieţei Interne până în anul 1992. La Milano, în 1985, toate aceste modificări au ajuns la un punct comun, iar Conferinţa Interguvernamentală a discutat problemele Uniunii Europene. Aceasta s-a concretizat într-o înţelegere - "Actul Unic European" (AUE), care a fost aprobat de toţi membri in anul 1986 şi aplicat în anul 1987.

Actul Unic European a reprezentat un compromis între ţări ca Franţa şi Germania, care voiau un nou tratat al Uniunii Europene, şi Marea Britanie şi Danemarca, pe de altă parte, care nu voiau un tratat, ci doar simpla implementare a Cartei Albe pentru a crea Sistemul Monetar European. Actul Unic European a fost bazat pe principiul limitării modificărilor Tratatului de la Roma. Principiul de bază al acestui document a fost introducerea Sistemului Monetar European la 31 decembrie 1992. Când Actul Unic European a fost aprobat, el a fost considerat un slab substitut al unui nou tratat al Uniunii Europene, dar având în vedere opoziţia Marii Britanii şi Danemarcei a fost considerat cel mai bun care putea fi semnat. În fapt, Actul Unic European s-a concretizat într-o creştere a activităţilor în Uniunea Europeană,

demonstrând că aceasta e una dintre cele mai dinamice şi de succes forţe comerciale din lume.

În articolul 13 al Actului Unic European se prevede: piaţa internă trebuie să cuprinsa o zonă fără frontiere interne, în care libera circulaţie a bunurilor, persoanelor, serviciilor şi capitalului e asigurată în concordanţa cu prevederile acestui tratat. Aceasta reprezintă, de fapt, o simplă reformulare a originalului din Tratatul de la Roma ce stabilea Piaţa Comună. Diferenţele majore vizează dorinţa politică şi un program detaliat cu o metodă practică de implementare pentru atingerea obiectivelor propuse. În esenţă, Uniunea Europeană a adoptat, în final, un program care stabileşte Piaţa Comună. Acest program presupune dispariţia barierelor legale şi libera mişcare a bunurilor, serviciilor, capitalului şi forţei de muncă între ţările membre.

2. Fundamentele teoretice ale liberului schimb

În disputa dintre teoria protecţionistă şi cea a liberului schimb, ultima argumentează, în plan teoretic, avantajul liberului schimb. Argumentele au la bază analiza echilibrului parţial simplu şi existenţa pieţei perfecte competitive. În baza acestora se poate argumenta, în concepţia autorilor, că există profituri nete obţinute din eliminarea barierelor netarifare şi din miscarea liberă a bunurilor, serviciilor, capitalului şi forţei de muncă. Multe din modele ce urmează se bazează pe modelele folosite de Emeson în anul 1988.

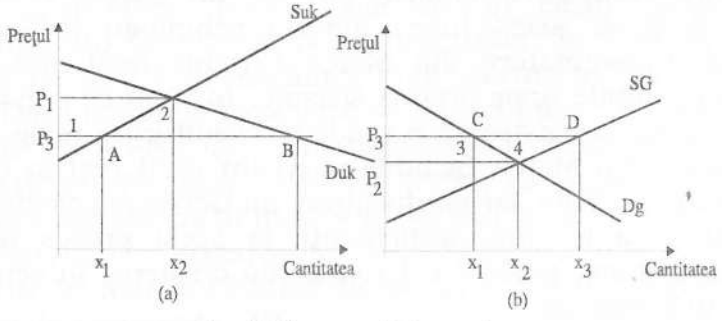


Fig.nr.1 Obţinerea avantajului comparativ

În figura nr. 1 este examinat, în mod grafic, mecanismul obţinerii avantajului comparativ. Analiza poate fi folosită pentru interpretarea comerţului cu bunuri şi servicii în perspectiva raportului preţ - volum - desfacere.

Figura 1.a prezintă cerinţele şi condiţiile pentru un bun în Marea Britanie.

Figura 1.b. prezintă condiţiile pieţei în Germania. Preţul de echilibru, mai mic în Germania, arată că, se înregistrează un avantaj comparativ în producţia acestui bun. Prin intermediul obstacolelor de natură netarifară şi alte reglementări de acest gen, se prohibeşte comercializarea acestui bun. Marea Britanie va importa acest bun din Germania. Acest lucru se va concretiza într-o creştere a preţurilor în Germania şi o scădere în Marea Britanie. Când preturile vor atinge nivelul unde importurile în Marea Britanie vor fi egale cu exporturile din Germania, se va ajunge la un nou preţ de echilibru (P_3), unde importurile din Marea Britanie (AB) sunt egale cu exporturile din Germania (CD). Aceasta se va concretiza într-o creştere în consumul Marii Britanii (zonele I şi 2). Zona 1 reprezintă un transfer de producţie în plus spre consumator, reprezentând, de fapt, un transfer de la producţia din Marea Britanie spre consumul din Marea Britanie. Surplusul de consumatori ai zonei 2 reprezintă câştigul net al Marii Britanii. Zonele 3 şi 4 reprezintă creşterea în producţia Germaniei. Zona 3 reprezinta un transfer de potenţiali consumatori de la producţia din Germania spre consumul din Germania. Câştigul net din Germania este reprezentat de zona 4. Din figură rezultă că ambele ţări au un câştig, echivalentul zonelor 2 şi 4. Acest lucru implică schimbări în distribuţia venitului. Consumatorii din Marea Britanie realizează venituri reale în condiţiile unor preturi scăzute, în timp ce consumatorii din Germania înregistrează o scădere a veniturilor reale. Similar, producătorii din Marea Britanie pierd un venit real în condiţiile unor preturi scăzute, iar producătorii din Germania câştigă.

Rezultă că nu toţi participanţii la acest proces realizează beneficii. Oricum, profitul net reprezintă creşterea în venitul real al Uniunii Europene.

Beneficii pot fi, de asemenea, obţinute în condiţiile îndepărtării barierelor netarifare, chiar dacă nu se înregistrează

acelaşi avantaj comparativ. Acest lucru se poate întâmpla atunci când conjunctura pieţei nu este favorabilă şi când, prin eliminarea barierelor netarifare, se ajunge la o creştere a competitivităţii. Cazul extrem este când, prin îndepărtarea barierelor netarifare, o piaţă competitivă se transformă într-un monopol. O asemenea situaţie nu este de preferat. Ce este de preferat este o creştere a competitivităţii, aceasta creând o presiune mai scăzută asupra preţurilor firmelor mai mici din partea concurenţei. Mecanismul poate fi demonstrat cu ajutorul figurii nr. 2.

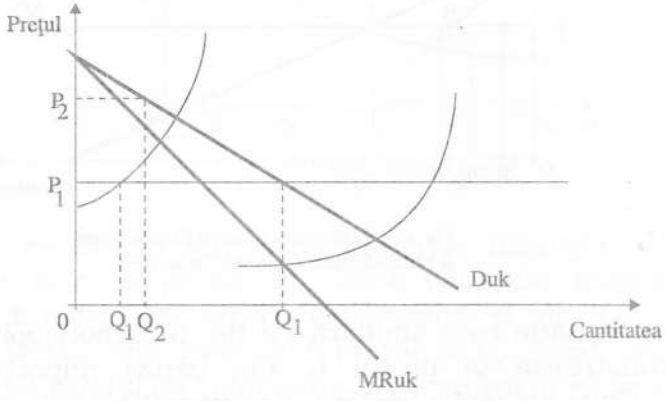


Fig. nr. 2. Efectul concurenţei externe asupra monopolului

Dacă Marea Britanie deţine un monopol total protejat de barierele netarifare, atunci preţurile sunt P_2 pentru Q_2, dacă monopolul se situează lângă curba costurilor marginale MCI.. În cazul unei cereri perfect elastice, în cazul acestor bunuri provenite din Germania, preţul bunurilor, în absenţa barierelor netarifare, va fi P_1 şi cantitatea totală cerută în Marea Britanie va fi Q_3. Dacă barierele netarifare se vor schimba, preturile în Marea Britanie vor scădea la P_1 şi monopolul va fi constrâns la acest preţ.

Deţinătorii monopolului vor trebui să ajusteze Q_1 pentru a satisface cererile pieţii în Marea Britanie la acest preţ, şi vor face importuri din Germania (Q_1 - Q_3). În acest caz, se vor obţine profituri în Marea Britanie la un preţ scăzut, curba costurilor marginale coborând la MC_2.

Efectele disciplinatorii ale mişcării libere pot, de asemenea, genera factori care reduc costurile de producţie şi stimulează dezvoltarea caracteristicilor produselor şi serviciilor. Acest argument se bazează pe creşterea competitivităţii, reducerea insuficienţei şi stimularea cercetării, dezvoltării şi inovaţiilor în reducerea costurilor de producţie. Un scenariu posibil poate fi prezentat astfel:

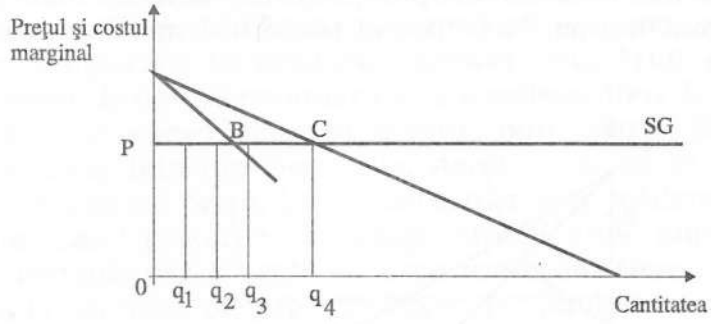


Fig. nr. 3. Efectele reducerii insuficienţei şi îmbunătăţirea factorilor "non-preţ"

Această situaţie este similară cu fig. 3 a monopolului Marii Britanii constrânsă la preţul P_1 din cauza importurilor din Germania. Din această creştere a competitivităţii însoţită de cercetare, dezvoltare şi inovaţie, care să îmbunătăţească caracteristicile "*non-price*" ale produsului, curba cererii ajunge la Duk_1. Surplusul în consum creşte de la P_1AB înainte de îmbunătăţiri în factorii "*non-price*" la P_1AC după îmbunătăţiri în factorii "*non-price*". Iniţial, creşterea cererii în Marea Britanie se bazează pe creşterea importurilor din Germania, care reprezintă creşterea de la q_1 - q_3 la q_1 - q_4. Dacă firmele din Marea Britanie răspund reducând ineficienţa, aceasta poate muta costurile marginale de la MC_2 şi permite firmelor din Marea Britanie să crească cota de piaţă de la Q_1 la Q_2. Dacă firmele din Marea Britanie reduc ineficienţa fără nici o creştere în caracteristicile "*non-price*" rezultatul va fi: firmele Marii Britanii vor înregistra o creştere a ratei de piaţă şi un surplus de producţie. Nu va exista profit dacă va creşte numărul consumatorilor. Aceasta implică faptul că reducerea ineficienţei nu va determina neapărat o

îmbuntăţire netă pentru consumatori. Numai dacă scăderea costurilor de producţie determină preţuri scăzute, vor exista venituri pentru consumatori.

Un alt venit rezultat din eliminarea barierelor netarifare poate apărea daca este posibil să ne raportăm la economiile de scală. Aceasta este ilustrată în fig. nr. 4.).

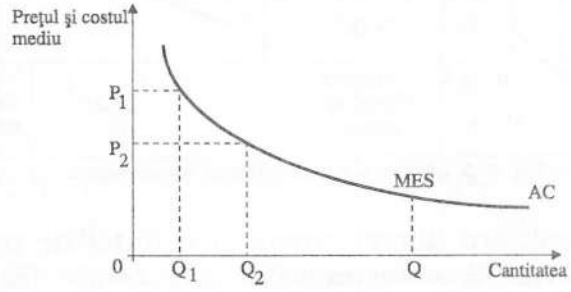


Fig. nr. 4. Efectul economiei de scală

Nivelul producţiei impus de barierele netarifare este Q_1 şi aceasta se face la preţul P_1. Dacă barierele netarifare sunt eliminate, firmele pot creşte exporturile şi de aici creşterea producţiei la Q_2, care va reduce pretul la P_2. Acest rezultat este dependent de nivelul de competiţie, fiind suficient să se asigure ca firmele să fie constrânse să obţină profituri normale, şi că ele sunt din această cauză forţate să reducă preturile atunci când costurile sunt micşorate. Un astfel de rezultat este posibil dacă există pieţe stabile, astfel încât firmele să poată uşor intra atunci când profiturile cresc şi ieşi când ele scad.

Este, de asemenea, necesar pentru firmă să lucreze la aproximativ minimul scării eficienţei, cel mai scăzut punct pe curba costurilor medii. Ţinând cont de efecte, se pot reduce costurile şi de aici preţurile. Aceste efecte se manifestă atunci când creşterea producţiei permite firmelor să înveţe cum să realizeze mai multă producţie folosind aceleaşi resurse.

Stabilirea liberei circulaţii a capitalului şi a forţei de muncă poate duce la creşterea bunăstării. În fig. nr. 5 sunt examinate efectele barierelor în calea mişcării libere a forţei de muncă, în condiţiile realizării unei perfecte mobilităti a acesteia.

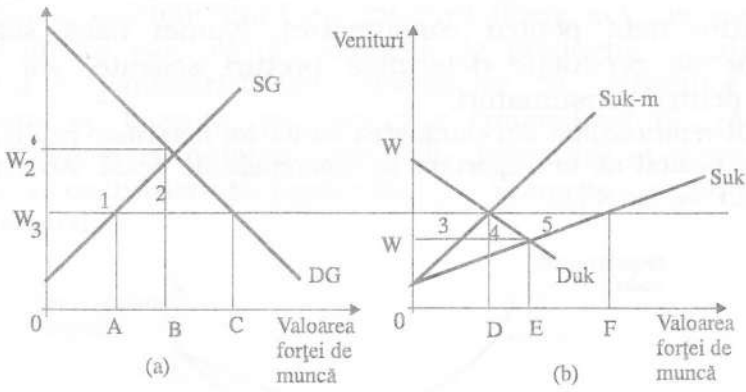


Fig. nr. 5. Efectele liberei circulaţii a forţei de muncă

În cazul realizării liberei circulaţii a forţei de muncă se va obţine un salariu W_1 corespunzător lucrătorilor (E) din Marea Britanie, în Germania salariul va fi W_2, iar numărul angajaţilor (B). Atunci când barierele vor fi înlăturate, salariul va avea o nouă mărime W_3. În cazul acestui salariu numărul lucrătorilor emigranţi din Marea Britanie este egal cu afluxul din Germania. Angajaţii din Marea Britanie vor scădea la D, iar numărul lucrătorilor emigranţi va fi DF. Aceasta va reduce oferta de forţa de muncă în Marea Britanie la Suk-m, adică egal cu oferta de muncă din Marea Britanie, mai puţin emigranţii. Lucrătorii din Germania angajaţi vor scădea la A, unde AC reprezintă numărul emigranţilor veniţi din Marea Britanie. Acestea duc la scăderea productivităţii muncii. Lucrătorii din Germania vor pierde un câştig egal cu zona 1, în timp ce lucrătorii ce rămân în Marea Britanie vor câştiga mai mult, zona 3. Emigranţii veniţi din Marea Britanie acopera zonele 4 plus 5. În Germania lucrătorii câştigă zona 2 prin venirea emigranţilor, în timp ce, în Marea Britanie lucrătorii pierd un câştig echivalent zonelor 3 plus 4. Zonele 1 plus 3 plus 4 reprezintă transferuri: zona 1, lucrătorii din Germania spre angajaţii în Germania; zonele 3 plus 4: angajaţi din Marea Britanie spre lucrători din Marea Britanie.

Îndepărtarea barierelor impotriva mobilităţii capitalului poate duce, de asemenea, la creşterea bunăstării. În cazul unui sistem perfect competitiv, în care nu există mobilitatea capitalului, situaţia este reprezentată în figura 6.

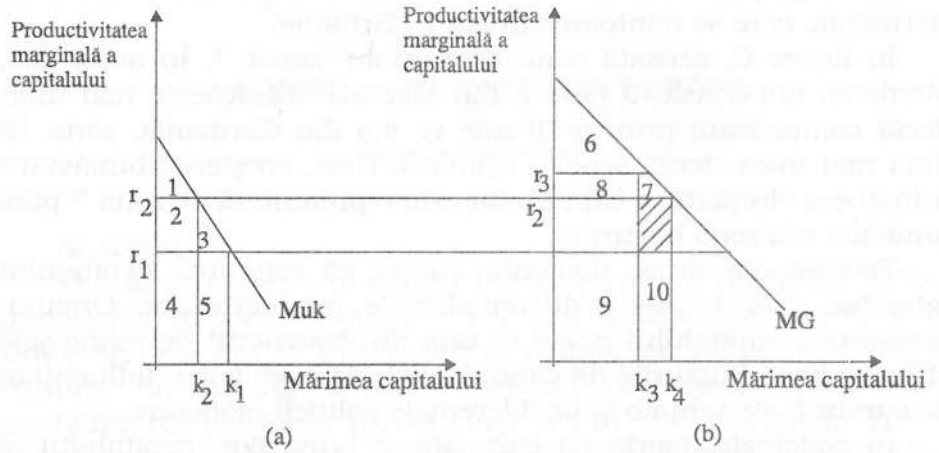


Fig.nr. 6 Efectele liberei circulaţii a capitalului

Rezerva de capital în Marea Britanie este K_1, iar în Germania K_3. Productivitatea marginală a capitalului este reprezentată de Muk şi respectiv MG. Productivitatea marginală a capitalului în Germania este mai mare decât în Marea Britanie, de aceea, rata de randament în Germania (r_3) este mai mare decât în Marea Britanie (r_1). În Marea Britanie capitalul este recompensat de zonele 4 şi 5, în timp ce forţa de muncă primeşte zonele 1 plus 2 plus 3. În Germania rata randamentului capitalului e reprezentată de zonele 8 plus 9, iar zona 6 reprezintă plata forţei de muncă. Dacă barierele puse în cale mobilităţii capitalului sunt înlăturate, capitalul va avea un flux dinspre Marea Britanie spre Germania pentru a obţine o rată a randamentului mai mare. Acest lucru va continua până când ratele de randament vor fi egale (r_2). Aceasta se va concretiza într-un export de capital dinspre Marea Britanie (k_1 - k_2), corespunzător creşterii de capital în Germania (k_3 - k_4). Aceasta reduce producţia totală din Marea Britanie, corespunzător zonelor 1 plus 2 plus 4. Oricum, capitalul exportat se va concretiza într-un transfer de profit dinspre Marea Britanie înspre Germania echivalent zonei 10. În Germania producţia naţională va creşte corespunzător zonelor 7 plus 10, care va duce la o creştere a bunăstării corespunzătoare zonei 7.

Partea îngroşată din zona 10 reprezintă capitalul investit în Germania, care se reîntoarce în Marea Britanie.

În figura 6, această zonă este dublul zonei 3. În acest caz, pierderea, din zonele 3 plus 5 din Marea Britanie este mai mult decât compensată prin profiturile ce vin din Germania, zona 10 fiind mai mare decât zonele 3 plus 5. Deci, creşterea bunăstării prin libera circulaţie a capitalului este reprezentată de zona 7 plus jumătate din zona haşurată.

Teoriile din acest domeniu susţin că mişcarea capitalului intervine doar în cazul diferenţelor de productivitate. Oricum, micşorarea capitalului poate rezulta din transferul de tehnologie şi know-how. Fluxurile de capital sunt, de asemenea, influenţate de cursurile de schimb şi de diferenţele politicii monetare.

În concluzie, teoria de circulaţie a bunurilor, capitalului şi forţei de muncă, prin înlăturarea barierelor de natură tarifară sau nontarifară oferă un suport teoretic pentru asigurarea lărgirii pieţelor de desfacere şi a bunăstării.

Bibliografie

1. Michael Keating, *Modern Europe*, Edward Elgar, 1993.
2. Peter Kemen, *The International Economy*, Cambridge University Press, 1994.
3. Frank Mc Donald, *European Economic Integration*, Longman London and New York, 1994.

A SINGLE CURRENCY FOR EUROPE

Joan Costa Font

Abstract

The large amount of actual literature about the EMU makes impossible to go over all the relevant topics that are behind. However, the aim of this paper is neither on modeling a single relation nor trying to solve general problems, rather than analyzing the economic model purposed in the Maastricht Treaty in 1991, its application and the strategies derived from it. The main hypothesis held is that even though the economic integration of European economies has stabilize growth and improve economic welfare, there are a large number of arguments and concrete empirical analysis that sustain, according with the OCA, that Europe is not an optimal monetary zone. The prezent framework tries to be a moderate contribution to the literature of economic and monetary integration in Europe.

1. Introduction

The development of an economic integration process demands, in an open market the adoption of a stable coordinated currency system, and even can help the setting of a monetary union between the member states[1]. Therefore, we establish as a basic hypothesis that the monetary union is the necessary complement of the economic union. Although the monetary union is not a purpose per se but a need of global economic integration.

The Maastricht Treaty (1991) has opened again the debate on the strategies to follow within a European Monetary Union (EMU). The strategy adopted in Maastricht for moving toward a EMU implies some basic principles. First, the process towards a

[1] That was thew case of the German and the Italian unification, despite the economic union was encouraged after adopting the political union.

monetary union (MU) requires a **gradual transition** extending over a determined period of years in order to reach a nominal convergence. Second, the entry in the EMU is limited to those countries that fulfil some "minimum" **stability conditions,** named convergence criteria and based essentially on the convergence of expected inflation rates.[2] Third, the assumption that the best way to reach a MU is adopting a **simple currency** that will solve the main failures of primarily attempts at EMU, that is the Exchange Rate Mechanism (ERM)[3], and the creation of a **European government independent institution**, the European central Bank that will next future define in a centralized way the monetary policy for the whole members of the European Union (EU).

In this paper we concentrate our attention in the causes and consequences of the EMU focusing on the main problems and looking into the essential discussion of them pointing out some possible criteria that could be applied. In the first part of the paper we describe the basic characteristics of the European economic integration model and the financial and monetary policy issues underlying, such as the concrete policies that are probably

---

[2] The convergence criteria are defined in the following terms:

(i) Price stability criteria: a) **inflation rate** do not exceed by more than 1,5% the three best countries rates, b) the **averange long-terms nominal interest** rate should not be more than 2% above the three best performing sates interest rates (in order to reduce speculation) and c) future **EMU member currencies** should be in the ERM without tensions and depreciation for at least two years.

(ii) Fiscal criteria: a) Countries **budget deficit** should not exceed the 3% of GDP and b) the stock of **outstanding government debt** should not exceed 60% of the GDP. The explanation of these criteria is the limitation to the fact that the loss of national monetary policy maket theoretically possible to carry out expansive fiscal policy without sanctions of the markets since inflation rate is exported to other EMU countries.

There are also other three requirements or "educational rules" specified in the art. 104 of the Maastricht Treaty:

(i) Monetary public financing is forbidden.

(ii) Independence of the central Bank in order to develop a strict monetary policy.

(iii) Unique responsability of member states within its financial arrangements.

During the second phase of the process, individual states have been preparing, **national convergence program's** where a credible and consistent strategies are defined.

[3] The ERM crisis showed that the narrow ERM margins of +/ - 2,25 were unrealistic for markets and cause a 30% margin devaluation.

going to be performed. Furthermore, in the second part we discuss the theoretical foundations of the EMU, especially if Europe is or not an optimum currency area and finally the third part we dedicate it to the labour mobility and the stability pact concluded in the Amsterdam European Council, last June 1997.

2. What will the EMU look like?

2.1. EMU Background

Possibly the first author that state the general parameters of a MU was R Triffin (1962)[4]. The scheme purposed was based on three: creation of a single currency, a unique monetary authority similar to the US Federal Reserve and a Reserve Found as an instrument to offset regional unbalances. By the way, the extension of the MU literature dates on 1964 because during this period the stability of the Bretton Woods international monetary system was severely disrupted. Despite the ideal of establishing a EMU was expressed in 1971 with scheduled implementation by the Werner Plan (1980)[5], little progress was made until de creation of the European Monetary System (EMS) in 1978 that involved the Exchange Rate Mechanism (ERM). The ERM was based on the limitation of exchange rate fluctuation by fixing a central parity in terms of a composed unit of currency: the European Currency Unit (ECU)[6]. Nevertheless, the high number of realignments of central rates occurred suggest that the EMS has not been successful in its main short terms purpose of creating an area of monetary stability. Thus, the EMS system didn't guaranty a rapidly nor successfully improvement on the monetary

[4] Triffin R. (1962), *The gold and the dollar crisis*, Mexico, pags 159-180.

[5] The Werner Plan ambitiously purposes were: (1) permanently fixed and convertible exchange rates by 1980; (2) coordinated monetary policy supervised by a common monetary institution; and (3) fully liberalized capital movements. The process was to be divided in two stages, the first one improving economic convergence with narrow exchange rates fluctuation followed by a final state of fulfil monetary union.

[6] The ECU was a basket of the participating currencies calculated as a weighted average of all currency values. The weightings originally reflect the trade significance if the nations concerned, with the proviso of revision every five years.

integration process, more that an arrangement between members in order to restrict exchange rate fluctuations[7].

2.2. *Theoretical concepts within the monetary union*

A monetary union between various countries can be defined as a set of different requisites. Firstly, the **total convertibility** of the currenciers is required which in turn implies free mobility of capital and a common payments system. Secondly, **irreversible exchange rate** between countries, so there be no possibility of internal exchange rate changes. Thirdly, **common monetary policy** is needed because money supply within the area must be controlled either by a common institution operated by Single Central Bank, or a similar body that permits a coordinated mechanism. Finally, governments **lose part of its control of fiscal policy** as their abilities to finance budget are restricted.

Presumable these characteristics are most easily archived by the **adoption of a single currency**. In spite of distinct national currencies may be retained by being freely interchangeable at a fixed rate, the large list of short and large - term benefits that a single currency[8] and the fact the national currencies and a possible returning path disappear, enforce a single currency. Moreover, a single currency implies a **higher degree of integration** between member states - in terms of capital, monetary flows and trade - due to business decisions are made free of currency uncertainties and there are no transaction costs, no foreign exchange reserves are needed apart from those held by the Central Bank, interest rates are expected to reduce while expected inflation rates is reduces throughout the union, no

[7] In theory once all member currencies were operating effectively within the ERM, the technical basis for a single currency and monetary union will have been established.

[8] The main benefits of a single currency may be summarized as follows:

(i) Exchange rate risk removed

(ii) Markets transparency increased

(iii) Financial markets integration definitely reached

(iv) Transactional currency costs eliminated

(v) Reduction of currency market dependence

(vi) Reduction of Central Bank dollar reserves

(vii)Single currency Image

balance of payments problems nor speculative capital flows can arise and finally there are efficiency gains for capital investment as there is no restriction to situate saving flows where the rates of return are highest.

The main disadvantage of EMU is focused on the **loss of sovereignty**, especially the traditional economic policy instruments while are being determined centrally, so there's no possible diffentiation to reflect concrete economic circumstance - for instance, the existence of differences in employment. By the way, greater integration of fiscal policies and budget transfers might reduce unemployment disparities, if high labour mobility level is reached because of the integration procesess unemployment disparities will disappear, and finally the loss of sovereignty should de covered by the promotion of a new concept of "collective sovereignty".

Giovannini (1992)[9] argues that process through a MU is essentially a **currency reform** as "the replacement of several national moneys with a single one". The model of a currency reform is summarized as follows. Suppose *c* is the rate of conversion though the new currency *P, M, E* denote the domestic price level, the stock of money balances and the nominal exchange rate. The effect of a currency reform on M, P and E - or M', P' and E' in terms of the new currency - are:

$$M' = M/c;\ cP' - P;\ cE' = E$$

the equilibrium can be set: $M'/P' = cM/cP = M/P$, so being P* the rest of the world prices, P*E/P' = P*E/cP/c = P*E/P, therefore, the choice of the rate of conversion does not leave agents (private sector) to want to change relative prices. Accordingly, prices at the time of reform must lead to be an adaptive valuation, that is, a high degree flexibility is need in order to guarantee that the exchange rates would not affect the relative valuation of goods and services.

[9] Alberto Giovannini (1992), *Currency reform as the last stage of economic and monetary union. Some policy questions*. European Economic Riview 36. 433 - 444, North - Holland.

2.3. The Maastricht Agreement and the Delors Report

The transformation of the EMS into the EMU was still an idea since after drafting the Single European Act in 1985, the Council Members in 1988 entrust the President of the European Commission to study the steps leading toward a EMU. The outcome was the *Raport on Economic and Monetary Union* - the Delors Report, 1989. The planned program described three different stages for the period 1990 - 1998 that was finally approved in the Maastricht Agreement (1991).

First stage (July 1990 - December 1993): consolidation of the single market programme, cooperation in order to remove physical and technical, commercial and fiscal barriers.

Second stage (January 1994 - Desember 1997): transitional stage to reinforce stability convergence and the establishment of institutions that in next future will be the laying of the foundations of European central Bank - the European Monetary Institute. Furthermore, the organizing of the departure point from independent national monetary policies towards a common monetary policy.

Third stage (1998/9 - 2002) transition towards the definitely MU: irrevocable fixing of exchange rates, rigid constrains on national budgets, assumption of monetary policy responsability by the ESCB.

The main doubt till nowadays it has been the date that stage 3 should have to start. Probably, will start by January 1999 for those members able to participate, it could start early if preconditions are met (convergence criteria) and a qualified majority is held. Moreover, the decision about sates entry will be adopted in May 1998. Naturally, there are a great deal of questions related to the EU economic scenarios the next May 1998, so as what can happen to those states that do not reach the preconditions or choose the opting out alternative - that is, not entering despite the preconditions are reached. Most of these questions will be analysed later.

2.4. The evolution of convergence criteria and the third stage transition toward the EMU

The European evolution of convergence has been very irregular since the Maastrict Agreement was signed. During 1990

- 1993, Europe was submitted into a recession accompanied with a high unemployment that coincide with the first state of the process. Additionally, the following period (1994-1996), yet during the second stage, has been characterized by lower growth and higher efforts addressed to contain inflation rates and the growth of public budget. Currently, the EU GDP is growing at approximately 3% rate, inflation is controlled and, except Italy, budget deficit do net exceed the 3% of GDP.

The basic criteria of the European convergence process has been the **inflation rate**. Whereas, nearly all of the other criteria depend on the convergence on expected inflation rates. Therefore, the disinflation has been during the convergence period the objective the economic policies applied. The foundations of this policy can be found in Fisher (1994)[10]. He gues that gains of disinflation exceed costs because higher inflation may reduce the long run growth rate[11], because higher inflation is less certain inflation and price level uncertainty decreases the efficiency of the price system and distorsions in the tax system[12].

Tabel 1. Forecasts for 1998. Fulfillment of convergence criteria

States	Prices	Deficit	Debt
Belgium	1,8	- 2,3	121,2
Denmark	2,5	1,9	62,2
Germany	2,2	- 2,6	61,7
Greece	4,5	- 3,0	106,4
Spain	2,2	- 2,4	66,5
France	1,5	- 3,0	58,2
Ireland	2,5	1,2	58,2
Italy	2,2	- 3,7	121,9
Holland	2,4	- 1,8	71,5
Austria	2,1	- 2,6	65,6
Finland	2,0	- 0,2	57,3

[10] Stanley Fisher (1994), *The costs of Disinflation*. JAH de Beaufort Wijnholds, S.C.W. Eiffinguer and L.H. Hoogduin (eds), A. Framework for Monetary Stability, p. 31-42.

[11] Fisher (1981) in *Toward an Undestanding of the Costs of Inflation*, Carnegie - Rochester Conference Series on Public Policy, vol. 15, Amsterdam, p.5.42, estimated that a reduction in the inflation rate from 10% to 0% in the US would produce a gain in 0,3% in GDP.

[12] By contrast, Dorbush argues that "the central banks affirm that what they do is unavoidable, but a 4% rate inflation don't kill aniboby, while a 20% of unemployment rate do".

Sweden	2,0	- 0,2	75,3
UK	2,4	- 0,6	51,5
Portugal	2,1	- 2,4	68,0

(Sources: European Commission, forecasts for 1998)

As it shown in table 1, except Greece all states accomplish the inflaction rate criteria. The deficit criteria is accomplished by all states except italy. In the contrary, the debt criteria is not accomplished nearly by any country. However, the Maastricht Agreement permits some flexibility in the interpretation of the meaning of the term "excessive debt", term that has been completed in the Amsterdam Agreement in 1997.

Once convergence period conclude, the third stage will start functioning in a three stage period between 1999 till 2002. In May 1998 the European Commission definitely will decide witch states will incorporate into the EMU in 1999. The process can be summarized as follows:

(i) One year period. The ESCB will start functioning and the institutional reform will finalize;

(ii) Three year period. From now on, the euro will exist as a single currency, the TARGET system will start functioning as a system for compensating and selling of the monetary policy transactions, financial markets will operate with the simple currency, national debt will de issued in euros arid so on.

(iii) Six moths period. The process wil be concluded and national currencies will definitely disappear.

The EMU expectation in probability show that, Ireland, Denmark and Sweden current EMU probability is really low. Greece isn't considered because of the non accomplishment of the convergence criteria and the low probability assigned to Italy can be explain because of the political problems. Therefore, the third stage of the EMU will begin in 1999 and its membership will comprise the "hard core" of Germany, France, Belgium, Netherlands, Luxembourg and Austria and probably two other countries may also join, Spain and Portugal.

Table 2. EMU Exceptations, September 1997

Sates (except Germany, Austria, Holland and Luxembourg)	EMU Probability
Belgium	1,00
France	1,00
Spain	0,79
Portugal	0,76
Italy	0,72
Finland	0,68
Sweden	0,66
Ireland	0,49
Denmark	0,44
UK	0,29

(Source: JP Morgan)

3. Controversial issues and Debate Focus

3.1. Absence of a federal system

Focusing on a historical overview, most of monetary unions - US, Germany, Italy and Switzerland - have evolved into federal systems. Currently, there are no large monetary union that are not federal systems. Naturally there are, however, some examples of monetary unions which were originally formed between sovereign states, but evolved later into federal systems. **The EMU is not nowadays a federal system, but however, is not very different from how other monetary unions have stared.**

3.2. Absence of a single fiscal policy

The model of European of economic integration adopted, doesn't undertake with the common fiscal policy. While there will be a one union - wide monetary policy, the fiscal policy remains exclusively in the hands of national governments. Thus, there is no effective mechanism for determining whether the overall fiscal stance of the union is appropriate. Under this model, national governments retain freedom in setting fiscal policy subject to market constrains. That's the reason of one of the main debates purpose. There are opinions in favor a union - wide fiscal policy to complement the single monetary policy, because they think is impossible to proceed to a monetary union without provision for a union - wide fiscal policy. However, **the fiscal policy is one of**

the elements of flexibility that the European model has - despite being limited by the fiscal convergence criteria. Thus, if its eliminated, there will be no possibility of offsetting regional differences inside countries.

Another relevant debate question are the existence of fiscal transfers, that is the existence of a federal budget with provision to make transfers between member states. Such transfers might reduce the possibility of adverse circumstances leading countries by offsetting permanent divergence's between member states by continuing transfers. Despite many other monetary unions were formed without significant fiscal transfers, they suggest that **an increase in fiscal transfers between federated states tends to follow a move to a single corrency**.

3.3. Two speed convergence: the free raider problem

The strategy adopted for the transition toward the EMU has been a "shock strategy" based on the argument the if the Bundesbank monetary desinflation policy is applied by the high - inflation countries, the MU would produce a shift in its the Philips curve without any cost in unemployment terms, reaching a short term stability convergence. The unique but special problem of this strategy is that discrepancies between the leadership country and UE member states - once the EMU had started functioning - about the tradeoff between desinflation policies and employment policies could generate an inflation bias. Therefore, the leading country (Germany) - due to decisions within the UME will be adopted by qualified majority - has established some stability criteria limiting the entrance that could justify the two spide convergence. Howerver, can be justify using inflation diffences a two spide convergence? P. Martin (1995)[13] shows that such a strategy carries a danger, because it may create an incentive for one country not to join the European Central Bank (ECB). That is **if low inflation countries not invite high=inflation countries because of the existence of an inflation bias, a sufficiently**

[13] Ph. Martin (1995), *Free.riding, convergence and two inflation monetary unification in Europe.* European Economic Riview, p.1345-1364.

long waiting period might introduce the free-raider poblem that emerges when the high - inflation country has converged.

3.4. Nominal convergence vs real convergence

While the convergence criteria are a guaranty for stopping European inflation and creating a stability zone that probably will benefit long term growth in the same terms formulated by Fisher (1993)[14], the real convergence refers to the approximation of European welfare variables such as GDP per capita, unemployment rates and productivity rates. **Thereby, real economic convergence is what guarantee that the economic integration in Europe will be profitable.**

The main parameters that can impel the real convergence are essentially human capital, infrastructures, technology and stock capital. In order to analyze the main differences on real convergence Marin C. (1997)[15] has built a synthetic indicator composed by the GDP per capita, unemployment rates, stock of human capital[16], the stock of technological capital measured by R-D expenses and a variable of income distribution approximated by the social protection expenses in relatton to GDP. As we can observe in table 3, Spain, Greece and Portugal are extremely far off the most of EU countries which medium levels are approximately of the 5%. Moreover, the evolution of the real convergence can be explained as a process where less productivity level countries face a higher raise in productivity so after a period considered the production and income grown should be similar.

Tabel 3. Synthetic indicator of real convergence in the EU

States	1986	1996
Belgium	5,3	5,3
Denmark	5,5	5,6
Germany	6,0	5,7

[14] Fisher S., (1993), *The role of Macroeconomic Factors in Growth*. Journal of Monetary Economics, 32, p.485, 512.

[15] Marin C., (1997), *Contra el proxenitismo de Maastricht: en defensa de la convergencia real*. Cuadernos de Información Económica, n° 122, p.1-10.

[16] Measured by the proportion of scholar population in high studies weighted every studies level by its cost.

Greece	2,9	2,9
Spain	3,3	3,6
France	5,3	5,4
Ireland	3,5	4,3
Italy	4,6	4,8
Holland	5,4	5,3
Austria	5,4	5,5
Finland	5,1	5,2
Sweden	5,6	5,5
UK	5,0	5,1
Portugal	2,9	3,3

(Source: Departamento de Estudios de la Fundación de Cajas de Ahorros)

3.5. Monetary Union vs Flexible Exchange Rates

It has been an observed fact that floating exchange experiences haven't been very satisfactory. However, M. Obsfield (1985) argue there is no evidence that fixed exchange rates can function more efficiently[17]. The discussion is concentrated on: **While the exchange rate system permits a less costly adaptation to external shocks, the fixed exchange rates - generally dominated by a leadership country - reduces uncertainty and allows monetary discipline**. Nevertheless, a context of free capital mobility and independent monetary policies determine the ineffectivenes of fixed exchange rates. Therefore, the only possible solution to fact is the creation of a single monetary policy, that is a monetary union.

Since nowadays the mechanism applied in Europe was the EMS based on capping the exchange rate fluctuations between a higher and lower limit and on the possibility of establishing realignments of exchange rates central parities. The basic problems of that system were (i) the large number of unstable speculation, (ii) the high uncertainty that the system involved due to the divergence of national economic policies and, finally (iii) the inefficacy of the monetary policy with free movement of capoitals.

The EMU is a solution to those problems, eliminates speculation and uncertainties because exchange rates are fixed

[17] Obsfield M., (1985), *Floating Exchange Rates: experiences and prospects*. Brooking on Economic Activity.

the monetary policy is centralized by ECB. The only problem still unsolved is that under a MU, countries cannot use the exchange rate variations. However, The European Commission study called "One Money, One Market" (1990) point out that exchange rate variation in Europe didn't had real effects because of the high European opening level. Nowadays, the exchange rates are relatively stable so it seems to conclude that the EMU will be reached without problems (table 4).

Table 4. Variation of annual exchanger rate of European currencies (1995 and 1996)

States	1995	1996
Belgium	38,55	39,30
Denmark	7,328	7,359
Germany	1,874	1,910
Greece	302,99	305,55
Spain	163,00	160,75
France	6,525	6,493
Ireland	0,8155	0,7934
Italy	2130,1	1959,0
Holland	2,099	2,140
Austria	13,18	13,43
Finland	5,709	5,828
Sweden	9,332	8,515
UK	196,11	195,76
Portugal	1,308	1,270

(Source: Eurostat, 1997).

3.6. The Euro as an international reserve currency

Undoubtedly, the appearance of **the euro in 2002 will modify significantly the international monetary system**. The euro will be the currency of an stability area of 370,987 millions population with a an amount of 7438 millions dollars GDP - US has 226,057 millions population and a 7576 millions dollars GDP (1996). Therefore, the euro will probably appear as a competitive currency of the US dollar. Currently Japan, as a reaction to that situation, is trying to create in 2025 a single currency within the ASEAN. But, despite this facts the US reaction has been since today extremely moderate, although possibly explain the current dollar appreciation. Furthermore, the dollar European reserves

will been reduced because currently, according to a national central banks monetary policy making, the amount of European dollar reserves is 800% higher that the amount of available reserves of the US Federal Reserve (table 5). The actual discussion about the importance of the euro is based on the countries that will probably enter into the EMU and the irreversible conversion rate finally adopted. Probably, if Spain and Portugal finally enter, the euro will have a reduced power against the dollar, but these two currencies have been relatively stable due to the succes on the disinflation policy. Moreover, the conversion rate has been fixed on the central parity established in the ERM in order to avoid speculation.

Table 5. Gold (1995) and currency reserves (1996) in the EU

States	Gold Reserves	Currency Reserves
Italy	66,7	22161
France	81,9	15568
Ireland	0,4	5501
Portugal	15,5	10303
UK*	18,4	26357
Denmark	2,0	6904
Spain	15,6	21857
Finland	1,6	6252
Holland	34,8	20895
Greece	3,5	9829
Austria	10,8	12020
Germany	95,2	52334
Sweden	4,8	15432
Belgium	15,4	9876
Luxembourg	0,3	-

(Source: Financial Statistics IMF)

4. The Economic Foundations of EMU

The debate over monetary unification in Europe has generate an intense search on the foundations of any king of monetary unification, but especially a clear analytical framework to evaluate the strategies and consequences of the process in Europe.

The point of departure for evaluating the economic consequences of a monetary union is the **Mundell's model of**

Optimum Currency Areas (OCA). In spite of being a relatively old approach - related to 1961 -, the notion of OCA has returned nowadays to center focus of economic policy debates. Actually, despite the grate transformations of Europe economic conditions, the basic part of the Mundell's model continues standing up, because the new wave of economic integration literature has adopt successfully the basic points of the Mundell's model to the new European economic conditions.

The model its based on the thesis that **countries can constitute a monetary union - that is fixing irreversibly their exchange rates - if real benefits of adopting a single currency exceed costs**, assuming that factors of production are mobile amoung countries and perfectly flexible. This model has been called the traditional OCA approach (P. De Grawve, 1996)[18]. The question that Mundel tried to answer the possibility to find an appropriate domain of a currency area, due to the economic experiences of floating exchange rates have likely faced particular problems that an area of fixed exchange rate could elucidate. The optimum domain is founded on the point where the benefits of having a more predictable exchange rate exceed the costs of coordination against asymmetric shocks.

An asymmetric shock can be defined as the variation that causes specific problems in the different regions within the courrency area. De Grawve (1994)[19] considers basically four disturbances: (i) negative demand shocs that can be offset with wage flexibility and labour mobility, (ii) differences in labour market institutions, (iii) differnces in growth rates that finally would cause problems in the balance of payments and (iv) differnces on fiscal systems in order to use monetary public financing.

The most of literature focuses in four relationships between members and a potential OCA. These relationsips are (i) the extent of trade; (ii) the similarity of shocks and business cycles; (iii) the degree of factor mobility and the system of fiscal 'transfers.

---

[18] Paul De Grawve (1996), *Monetary union and convergence economics*. European Economic Review, 40, 1091 - 1101.

[19] De Grawve (1994) *Teoria de la Integración Monetaria*. Colegio de Economistas de Madrid.

Nevertheless, the OCA criterion can be applied extensively. Using these four variables we could answer the question: is the EMU a OCA? There are a number of empirical studies such as Ballabriga, Senbastian and Valles (1993)[20] and Decressin and Fatás (1995)[21] that sustain that the shocks that are being produced in Europe are less symmetric than the ones in the US. However Viñals and Jimeno (1996)[22] demonstrated that the 50% of the Euopean variation of unemployment can be explained by symmetric shocks for a one year period, while if a four year period is considered the percentage increases till the 83%.

While some authors argue that European conditions for a common currency do not exit because the lack of labour mobility, other believe on the project because a common currency induce to a greater degree of capital mobility and a higher opening degree that US. However, factors mobility is likely to change over time, and probably when the EMU becomes a reality factors mobility will tend to increase.

One factor to be considered in special terms is the degree of integration of European economies. Thus, if countries are more integrated, then the most of the shocks will be symmetric justifying the success of EMU. However, integration changes over time, more than in the past, probably, because of the completion of the single market in 1992, an probably will increase fast within the EMU, because intra-European trade (table 6) will be promoted due to the elimination of exchange rate risk and the reduction of transaction costs. Frankel and Rose (1997)[23] demonstrade that the more one European country trades with others, the more highly correlated their business cycles, because countries can specialize more. The equation estimated was $Corr\ (v,\ s)ij = \alpha + \beta Trade\ (w)ij + \varepsilon$, where $Corr(v,\ s)$ denotes the correlation between

[20] Ballabriga F. Sebastian M and Vallés, H (1993), *Interdependéncia de las economias europeas*, Boletin Económico del Banco de España, mayo, p.55-59.

[21] Fatás A and Decressin J.,(1995), *Regional Labour market dynamics in Europe*, European Economic Review, 39, p. 1627-1655.

[22] Viñals y Jimeno (1996), *Monetary Union and European Unemployment*, CEPER Discusion Paper, 1485, October.

[23] Frankel J and Rose A (1997) *Is more justificable ex post than ex ante?* European Economic Review, 41, 753 - 760.

country i and j over time for activity concept, and *Trade(w)* is related to the logarithm of the average trade intensity between ij.

Table 6. Intra - UE Trade (Balance of Trade) millions of ECUS

States	1995	1996
Belgium	12935	12413
Denmark	1240	1196
Germany	18604	21247
Greece	- 8799	- 8716
Spain	- 7996	- 6934
France	- 6438	- 5728
Ireland	9398	8456
Italy	6538	9887
Holland	34672	37311
Austria	- 9403	- 11393
Finland	3140	1500
Sweden	2114	2788
UK	- 6635	- 8154
Portugal	- 4484	- 5327

(Fuente: Eurostat, 1997)

Bayoumi and Eichengreen (1997)[24] have determined a synthetic indicator in order to operationalize the OCA. The variable used it has been the variability of real an nominal exchange rates in order to capture the asymmetric disturbances to output, trade linkages and the usefulness for money transactions. The estimating equation was formulated as:

$$SD(eij) = -0{,}09 + 1{,}46\,SD(\Delta yi - \Delta yj) + 0{,}22\,DISSIMij - 0{,}054TRADEij + 0{,}012SIZEij$$
$$(0{,}02) \qquad (0{,}21) \qquad (0{,}006) \qquad (0{,}006) \qquad (0{,}001)$$

siendo n = 210, R^2 = 0,51 y S.E. = 0,027

Where ***SD(eij)*** is the standard deviation of the change in the logaritbm of the year, bilateral exchange rate between countries i and j, ***SD (Δyi - Δyj)*** is the estandard deviation of the difference in the logaritbm of real output between i and j, ***DISSIMij*** is the sum of the absolute differences in the shares of agricultural, mineral and manufacturing trade total merchandized, ***TRADEij*** is the

[24] Bayoumi y Eichegreen (1997) *Ever closer to heaven? An optimun - currency - area index .*

mean of the ratio of bilateral exports to domestic GDP for the two countries, and, finally, ***SIZEij*** means the logaritm of the two GDP measured in US dollars.

The table 7 shows the main results of the forecast. The outcome analysis permits to classify European countries three groups, those under 0,025 (Austria, Belgium, Ireland and Holland), a second group where there is less convergence (UK, Denmark, Finland and France) with a forecast greater than 0,07 and over 2,5 times the standard error of the regression and finally the third group can be characterized for a gradual convergence, but with higher forecasts (Italy, Spain, Portugal an Greece).

Table 7. OCA Indexes versus Germany

States	1991	1995
Belgium	- 0,008	0,013
Denmark	0,060	0,074
Swetzerland	0,038	0,030
Greece	0,054	0,054
Spain	0,082	0,072
France	0,067	0,074
Ireland	0,036	0,021
Italy	0,065	0,074
Holland	- 0,008	0,007
Austria	- 0,004	0,008
Finland	0,095	0,087
Sweden	0,063	0,056
UK	0,094	0,089
Portugal	0,066	0,062

(Source: Bayoumi & Eichegreen, European Economic Review 41 (1997, 761-770

5. Labour Mobility in Europe

Labour mobility is one of the striking features of labour markets. According to positive economics changes in human capital, demand of products, and labour productivity influence on workers to move, that is to switch employers, occupations and/or geographical locations. Despite, there are also social and individual variables that influence labour mobility, we'll focus our analysis on the economic factors, and concretely the geographical mobility, that is movements of worker's from a job in one region to

a job in another. The reason of considering the geographical mobility is faced on the impact of factor's mobility within the success of a monetary union, and specially the UMU where labour mobility is extremely limited compared with the US - 18% of population changes residences -.

Usually labour is less mobile as capital and goods. But the actual context of the EU is of free movements of factors (art. 48 and 52 Maastricht Treaty). The integration of labour markets introduces more possibilities to optimize the ratio labour/capital, permits the distributions of regional differences so as specific qualities. However, the scale of migration into the EU is relatively small: less than 0,05% of the working age population in 1995. Moreover, movements of labour between member states are also small, much smaller than movements between different parts of the US. Less than 2% of working age population in EU Member States are from other EU countries. However, movements within member states are much larger that between countries and are comparable in since to those between States in the US.

The scale of regional migration[25] was slightly in 1994 than in 1990 both in Europe and in the US perhaps because economic activity was lower in the later year. This suggests that the availability of jobs may be just as important in encouraging people to move as job shortages. Other explanation of the lower labour mobility is that in spite the occupational structures are relatively similar, the differences on salaries do not permit to offset intangible costs of migration - cultural and language differences - However, the establishment of a single currency may encourage workers to move than since now, but a concret labour policy is need to solve a problem that can decide the future on the EMU.

6. Fiscal Policy and the Stability Agreement

One of the reasens of Dublin and Amsterdam meetings was the doubtful concept of "excessive deficits" established in the

[25] The consequences of migration can be described as: (i) personal gains, when people except to increase their lifetime expected utility; (ii) lifetime income gains, (iii) earnings disparities, (iv) family earnings and (v) wages reductions form jobs loosed.

Maastricht Agreement. The purpose was to solve the meaning by specifying in rigorous terms the magnitude of public debts accepted and the possibility of future sanction in order to prevent anything, but the most extrem abuses of fiscal policy.

The "**stability pact**" was purposed by the German finance minister Theo Waigel **in order to assure the fiscal discipline of EU states and to prevent some possible conflicts concerned on monetary and fiscal policy**. While some states purposed a extensive reform process - France, Italy and Spain - other outline little changes. The final resolution was as follows: the maximum deficit level was fixed at a 3% GDP, but higher levels would be accepted without sanctions, if the national GDP has been reduced on 0,75% - 2% during the year before. Alternatively, a sanctions system was set in a formal terms composed a fixed part of a 0,2 GDP and a variable part *0,0 (Dt - Dt - l)* limited to 0,5% GDP, where *Dt* refers to debt.

In order to observe the main fiscal deviations within Europe, in table 8 its shown the evolution of deficit in Europe since 1986. We can clearly observe a **process of containing deficit and therefore reducing the stock of debt**. We also can divide the European countries in two groups depending on the fiscal discipline. The first group of moderate deficit (Germany, Denmark, Austria, Sweden and Finland) and a second group with deficit problems (Belgium, France and Portugal).

Table 8. Evolution of Public Deficit as a % of GDP

	1986-1990	1991-1996	1997
Belgium	- 7,2	- 5,6	- 2,9
Denmark	- 2,8	- 2,5	- 0,3
Germany	- 2,8	- 3,3	- 2,9
Greece	-	- 11,2	- 6,5
Spain	- 2,8	- 5,7	- 3,0
France	- 1,7	- 4,5	- 3,0
Ireland	- 10,3	- 2,2	0 0,9
Italy	- 9,6	- 8,6	- 3,3
Luxembourg	1,9	1,3	- 0,5
Holland	- 3,6	- 3,4	- 2,5
Austria	- 2,4	- 4,0	- 3,0
Portugal	- 5,8	- 5,4	- 2,9
Finland	3,7	- 5,1	- 2,2

Sweden	- 1,7	- 7,6	- 2,9
UK	- 3,8	- 5,7	- 3,5

(Source: European Commission and our elaboration)

However, the long term fiscal concergence is guaranteed due to stability convergence.

7. Conclusion

The objective of the convergence process has been the disinflation founded on the idea that the creation of a stability area would generate higher growth rates and consequently would favor the creation of a MU. However, less emphasis has to be put on convergence, but more on strength the functioning of EMU. As a result of the theoretical and empirical analysis, we can establish that: if countries in a monetary union have diverse industrial structures, different degrees of labour and product market flexibility, they would tend to respond in different ways to common shocks and may be more subject to differing shock, leading to significant differences in macroeconomics performance.

However, EU nowadays without being a monetary zone has a relatively appropriate level of economic similarities, despite regional differences than can be justifies on countries specialization. Therefore, a relatively important part of European shocks are symmetrical, that is regional differences could nor affect the area as a hole. The basic problem of EU is tabour mobility, but we can except that in a next future EMU will increase as a sum up of global economic integration.

The OCA is the analytical reference approach to evaluate the economic effects of EMU. However, the main failures of a large part of literature is that when optimally OCA comparison is made authors use the US as if it was an optimal currency area. In reality, it is obviously better that EU nowadays - in optimality terms - but actually is not an "ideal model".

References

1. Artis Michael (1996), *Alternative Transitons to EMU*, Economic Journal, 106, p.1005 - 1115, Published by Blackwell Publishers, 108, Cowley Road, Oxford, UK.

2. Ballabrica F, Sebastian M and Vallés H, (1993) *Interdependéncia de las economias europeas*, Boletin Económico del Banco de España, mayo, p. 55-59.

3. Bayoumi y Eichegreen (1997), *Ever closer to heaven? An optimun - currency - area index for European countries.*, European Economic Riview 41 (1997), 761 - 770.

4. Paul De Grawe (1996), *Monetary union and convergence economics*, European Economic Riview, 40, 1091 - 1101.

5. De Grawve (1 994), *Teoria de la integración Monetaria*, Colegio de Economistas de Madrid.

6. Frankel J and Ropse A (1997), *Is more justifiable ex post than ex ante?*, European Economic review, 41, 753-760.

7. Fisher S. (1994), *The costs of Disinflation*, JAH de Beafort Wijnholds, S.C. Eiffinguer and L.H. Hoogduin (eds.), A Framework for Monetary Stability, p.31 - 42.

8. Fisher S., (1993), *The role of Macoreconomic Factors in Growth*, Journal of Monetary Economics, 32, p. 485-512.

9. Giovannini A., (1992), *Currency reform as the last stage of economic and monetary union. Some policy question*, European Economic Review 36, 433 - 444, North - Holland.

10. Marin C. (1997), *Contra el proxenitismo de Maastricht: en defensa de la converegencia real*, Cuadernos de Información Económica, n° 122, p.1-10.

11. Martin Ph., (1995), *Free riding, convergence and two inflation monetary unification in Europe*, European Economic Review, p. 1345 - 1364.

12. Obsfield M., (1985), *Floating Exchange Rates: experiences and prospects*, Brooking on Economic Activity.

13. Viñals y Jimeno (1996), *Monetary Union and European Unemployment*, CEPER Discusion Paper, 1485, October.

EURO ÎNTRE INTENŢII ŞI SEMNE DE ÎNTREBARE

Marilena GHIŢĂ
Paul Tănase GHIŢĂ

Realizarea monedei unice este o operaţiune de mare amploare şi complexitate, care trebuie să se concretizeze într-un orizont de timp pe care, de, acum îl putem considera scurt sau, cel mult, mediu - 1 ianuarie 1999. ECU, această monedă de cont, scripturată, va deveni un EURO efectiv, nu numai scriptural. Bineînţeles că o asemenea apariţie nu este rezultatul unei creaţii spontane, ci a fost pregătită prin demersuri succesive, începând cu Actul Unic European ratificat în 1986. Statutul monedei EURO are deja anumite jaloane, dar ele sunt în curs de finalizare şi perfecţionare, urmând concretizări, detalieri şi adăugiri care ne determină să spunem că, nu dispunem acum decât de un fel de "*portret în mare*" al său, care ,până la final (şi nu numai), strârneşte temeri, controverse, speranţe, suspiciuni şi, mai ales, discuţii, puncte de vedere şi cautări teoretice, dar şi practice.

Moneda unică europeana va avea un impact extraordinar atât în interiorul UE cât şi în afara sa. Nu ne propunem un catalog în acest sens, dar anumite aspecte le vom aminti aici pentru că reprezintă, pentru noi, repere de la care vom porni cu diferite abordări.

Dotarea cu o monedă comună a ţărilor Uniunii Europene, va pune la dispoziţia lor un etalon unic de măsurare şi comparare în domeniul economic. Se va constitui un Sistem European al Băncilor Centrale format din Banca Centrală Europeană şi băncile centrale naţionale, care nu va putea rămâne aşa cum este gândit acum şi va trebui adaptat în funcţie de situaţie. Totodată, Euro va reprezenta, pentru restul lumii, un instrument de schimb şi de plasament, după toate estimările, atrăgător pentru că modul în care a fost concepută constituirea sa îi va garanta stabilitatea internă. El se va sprijini pe o economie puternică şi va permite accesul la o piaţă financiară foarte mare.

Afirmarea şi impunerea monedei Euro sunt, desigur, concepute gradual. Evoluţia sa pe termen lung va depinde, însă, de dezvoltarea şi de politicile economice ale Uniunii Europene, precum şi de cele ale partenerilor săi. Se consideră că politica economică ce va fi promovată va întări economia europeană pentru că va fi încurajată aplicarea în mod echilibrat, iar rata dobânzii se va menţine la un nivel scăzut (moderat). *Pe termen lung, există intenţia ca Euro să devină o monedă puternică şi stabilă.* Chiar dacă politica de schimb a Euro va fi subordonată stabilităţii preţurilor, Banca Centrală Europeană va reacţiona la evoluţiile ce vor avea loc pe plan extern în funcţie de interesele de ansamblu ale uniunii. Scenariul cel mai probabil este că sistemul actual de evoluţie supravegheată va fi menţinut.

EURO îşi va crea o zonă economică?

De la constituirea Pieţei Comune şi până la UE de azi, ţările membre au evoluat mai mult sau mai puţin convergent, deşi nu în exclusivitate, în acest sens, astfel încât treptat s-a constituit, dacă nu o zonă, cel puţin o grupare economică relativ distinctă, ce proiectează în economia mondială semnalele propriilor interese. Euro însăşi este expresia unor asemenea interese interne şi internaţionale. De aceea, se şi apreciază că zona economică pe care o reprezintă Uniunea Europeană trebuie consolidată şi "*finalizată*" printr-o zonă monetară care va avea efecte foarte ample, dar, mai ales, va forma piaţa financiară Euro - una dintre cele mai mari din lume, după cum se profilează.

Principalele caracteristici ale zonei Euro, în condiţiile în care va fi formată din economiile celor 15 membri, sunt:

- *o dimensiune economică şi comercială comparabilă cu cea a Statelor Unite ale Americii şi superioară celei a Japoniei.* În 1996, ponderea UE în PIB-ul mondial se ridică la 38,3% faţa de 32,5% pentru SUA şi 20,5% pentru Japonia. Schimburile intra-comunitare între ţările membre reprezentau, în acelaşi an, 20,9% din comerţul mondial, iar partea Statelor Unite era de 19,6% şi a Japoniei 10,5%;

SUA, Japonia şi UE - indicatori fundamentali

	Populaţia (mil.) 1995	% în PIB OCDE 1996	% în comerţul mondial 1996	% exportului în PIB 1996	Rezerve de schimb în mld $ 1996
SUA	263	32,5	19,6	8,2	49,1
Japonia	125	20,5	10,5	9,0	172,4
UE 15	370	38,3	20,9	10,2	349,8

Sursa: Rapoartele anuale ale FMI

- *gradul mediu al deschiderii* ţărilor membre ale Uniunii Europene exprimat sub forma ponderii exportului în PIB, se ridică la 29,8% pe când în SUA este de 8,2% şi de 9% în Japonia. Pentru anumite ţări gradul de deschidere este mult mai mare, peste 60% pentru Irlanda şi Belgia. Excluzând schimburile comerciale intra-comunitare, gradul de deschidere al zonei euro atinge 10,2%, ajungând la un nivel, în linii generale, echivalent cu cel al SUA şi Japoniei;
- *sincronizarea ciclurilor conjuncturale* ale diferitelor state membre ale UE, în special, datorită convergenţei obiectivelor politicilor economice adoptate, a crescut mult în ultimii zece ani şi este de aşteptat să se accentuieze şi mau mult prin intrarea în vigoare a politicii monetare şi comerciale unice, prin adâncirea interdependenţelor economice şi intensificarea coordonării celorlalte aspecte ale politicii economice. Creşterea gradului sincronizării ciclurilor, combinată cu talia Uniunii Economice şi Monetare, va spori evident însemnătatea dezvoltării zonei euro pentru economia mondială;
- *diminuarea sensibilităţii performanţelor economice ale zonei euro la cursul de schimb* care, după anumiţi autori, ar tinde chiar spre anihilare, prin dispariţia tensiunilor dintre monedele europene, care ar putea rezulta din fluctuaţiile monedelor celorlalte ţări (membre ale UE) sau din şocuri externe Uniunii Europene;
- *piaţa financiară europeană se va integra şi mai mult* pentru că, se va dezvolta un sistem de plăţi transfrontalier, care va lega între ele centre financiare existente, se vor

armoniza instrumentele financiare şi se va constitui o piaţă monetară unificată ce va determina intensificarea concurenţei dintre bănci şi intermediarii financiari nebancari.

Semnele de întrebare în aceste domenii privesc tranziţia la Euro, adoptarea economiilor ţărilor membre şi cât de bine (ideal) va funcţiona UEM pentru a impune în termeni categorici şi atât de avantajoşi zona Euro.

Internaţionalizarea monedei Euro va concura dolarul?

Crearea monedei euro va fi, fără îndoială, un eveniment monetar de amploare mondială. Totodată, trebuie să ne abţinem de a ne nutri excesiv cu privire la rolul internaţional pe care l-ar putea avea neapărat această monedă. După cum considerăm noi, nu trebuie să aşteptăm ca noua monedă să înlocuiască dolarul SUA în funcţiile sale de monedă internaţională şi dacă o va face, cândva, nici atunci să nu se sconteze pe obţinerea unor avantaje excesive. Utilizarea unei monede de către nerezidenţi este însoţită, între altele, de instabilitatea evidentă a cererii sale, cel puţin în perioada reamenajrii protofoliilor, operaţiune care urmează introducerii sale. Banca Centrală Europeană va trebui deci, la început, să pareze riscurile unei aprecieri execesive a euromonedei sau ale fluctuaţiilor excesive ale cursului său. Pe termen lung, în absenţa unei cooperări internaţionale tot mai strânse, există, se pare, prea puţine şanse ca unificarea monetară europeană să inducă o mai mare stabilitate între "marile monede".

O monedă devine internaţională când utilizarea sa depăşeşte frontierele statului care a emis-o şi recurg la ea unităţi economice private şi de stat, folosind-o ca mijloc de plată, unitate de cont şi mijloc de rezervă. Diferiţi factori, precum dimensiunile UEM, politica economică şi piaţa financiară pe care se va sprijini euro ar trebui să-i *favorizeze extinderea utilizării sale internaţionale.* Dar factorul cel mai important, în această direcţie, rămâne comportamentul operatorilor particulari.

Utilizarea monedei euro într-o zonă economică şi comercială echivalentă cu aceea a SUA ar trebui *să diminueze costurile de informare şi de tranzacţionare.* Cei care fac comerţ, în principal, cu

Uniunea Europeană vor fi astfel *stimulaţi să-şi factureze livrările şi să plătească în euro.* În plus, *importurile şi exporturile europene ar trebui să nu mai fie afectate de riscul de schimb şi de acoperirea acestuia.*

Şi alte caracteristici ale zonei euro ar trebui să favorizeze expansiunea sa externă: *independenţa Băncii Centrale Europene*; profunzimea şi lichiditatea pieţei financiare europene; faptul că euro va deveni în mod automat moneda de referinţă pentru zona CFA; *introducerea monedei euro în componenţa portofoliilor private.* În legătură cu ultimul aspect, reţine atenţia că o diversificare a portofoliilor internaţionale este deja în curs de realizare: între 1981 si 1996, ponderea monedelor europene a crescut de la 13% la 37% în cadrul portofoliilor private, iar a dolarului a scăzut de la 67% la circa 40%. De asemenea, ponderea monedelor europene a sporit şi în cadrul portofoliilor de obligaţii internaţionale, dublându-se în acelaşi interval de timp.

Cu toate acestea , după 25 de ani de la abandonarea regimului Bretton Woods, dolarul american rămâne principala monedă internaţională, revenindu-i 48% din schimburile comerciale mondiale, circa 84% din schimburile valutare, 38% din emisiunile de obligaţiuni internaţionale, 50% din datoriile ţărilor dezvoltate şi 56,6% din rezervele oficiale mondiale. Mai trebuie spus că, în nici unul dintre cele 5 domenii pe care le-am enumerat, ponderea însumată a operaţiunilor realizate cu yeni, mărci germane şi celelalte monede ale ţărilor membre ale UE nu este mai mare decât cea deţinută de dolar.

Ponderea diferitelor monede în rezervele de schimb constituite din devize (%)

	1973	1983	1996
Dolarul SUA	76,1	71,1	61,5
Monede europene*	14,3	15,8	20,1
din care: DM	7,1	11,7	14,2
Yen	0,1	4,9	7,2

* Lira sterlină, marca germană, franc francez, gulden olandez
Sursa: Rapoarte anuale ale FMI

Va putea euro să modifice, de o manieră relevantă, această situaţie? Euro dispune, desigur, de avantaje semnificative, aşa

cum relevam mai înainte, va fi folosit ca monedă internă pentru un vast spaţiu economic şi va exercita un efect de atracţie pentru ţările europene din exterior, care vor fi tentate să ancoreze monedele lor de euro şi să-şi finanţeze deficitele externe în această moneda.

Aprecierile mai lucide relevă, însă, că euro nu va putea fi, totodată, un concurent serios, un rival prea ameninţător pentru dolar decât dacă utilizarea sa în afara Uniunii Monetare se va impune în cele trei funcţii considerate uzuale pentru o monedă internaţională: mijloc de rezervă pentru băncile centrale, ca şi pentru portofoliile private; mijloc de plată; unitate de măsură (cont) pentru activităţile şi relaţiile economice internaţionale. Toate acestea sunt puternic interdependente.

La toate acestea se mai adaugă faptul că folosirea unei monede ca mijloc de schimb este puternic inerţială. Fiecare recurge, de regulă, la moneda cea mai folosită pentru că îi asigură maximum de lichiditate pentru minimum de costuri în tranzacţii. Sub acest aspect, euro va servi comerţul intern al zonei, conferindu-i o poziţie solidă. Dar pe pieţele schimburilor valutare, în fluxurile de capital care sunt mult mai importante decât fluxurile de bunuri şi servicii, dacă dispar tranzacţiile în monedele europene prin constituirea monedei unice, ponderea dolarului devine zdrobitoare. Desigur, aceasta nu implică permanenta sa hegemonie după cum demonstrează exemplul lirei sterline.

În asemenea împrejurări, europenii vor stimula, probabil, folosirea monedei lor unice în lume, dar aceasta presupune, cum este şi normal, costuri. De aici ideea că avantajele aduse de moneda unică vor fi într-adevăr limitate atât macro - cât şi microeconomic. Este interesant că Centrul de Studii Prospective şi Informaţii Internaţionale (nr. 156/1997) ajunge la concluzia că ţările terţe care nu aparţin nici Uniunii Europene, nici zonei dolarului, pot să sconteze pe un câştig net datorat ancorării monedelor lor la euro şi eliminării aproape totale a riscului de schimb ceea ce va favoriza, totodată, integrarea economică a acestor ţări în Uniunea Europeană.

Moneda unică EURO va fi forte?

Există intenţia, şi se pare că, *pe termen lung, ca euro să fie puternic (forte) şi stabil, iar pe această bază să se asigure stabilitatea preţurilor* într-o zonă "a liniştii" ocolită de marile crize monetare sau bine baricadată împotriva lor. O caracteristică importantă a unei monede forte este, bineînţeles, stabilitatea sa, dar în acest segment al demersului nostru vom face abstracţie de un asemenea aspect, propunându-ne pentru mai târziu un răspuns referitor la stabilitate.

Dacă o monedă este forte sau nu, ne spune, în primul rând, şi într-o formă sintetică, cursul său şi mai ales evoluţia acestuia în timp şi în situaţia diferitelor stări în care s-ar putea afla economia ţării emitente. Rata de schimb cea mai importantă pentru euro, după apariţia sa, va fi în raport cu dolarul american. *Barometrul pentru moneda unică va fi deci rata de schimb (cursul) euro-dolar.*

Din punct de vedere european, poziţia monedei euro decurge din politica pe care o va promova Banca Centrală Europeană care este, desigur, în funcţie de situaţia macroeconomică a zonei, relevată prin numeroşi indicatori precum inflaţia, cererea de monedă, rata dobânzii, creşterea economică şi alţii, care trebuie menţinuţi la un nivel în stare să asigure un curs compatibil cu o bună competitivitate europeană şi raţional împărţită între diferite ţări. La introducerea euro, sunt posibile şocuri de supra - şi subapreciere, de oscilaţii foarte mari şi la intervale foarte scurte care afectează, în mod inevitabil, raportul euro-dolar şi, implicit, caracterul forte al celui dintâi.

Pe acest plan, se confruntă două puncte de vedere pe deplin opuse. *Unul apreciază că euro se va deprecia*, cel puţin la începutul existenţei sale ca monedă reală, pentru că instituţiile monetare sunt noi, n-au experienţă, nu sunt confirmate de rezultatele unei experienţe anterioare şi sunt puţin credibile. Se mai adaugă faptul că aceste instituţii trec pe planul doi şi cândva vor înlocui instituţii monetare (naţionale) din ţările membre ale Uniunii Monetare precum Bundesbank care se bucură acum de un prestigiu deosebit. *Altul, aduce în faţă riscul asupra aprecierii monetare europene* datorită unei cereri foarte mari ce ar putea fi

generată de restructurarea portofoliilor odată cu apariţia şi internaţionalizarea sa.

Discuţiile cu privire la credibilitatea instituţiilor monetare europene privesc, înainte de orice, Banca Centrală Europeană. Textele oficiale adoptate precizează foarte clar că principalul său obiectiv este stabilitatea preţurilor, că va fi protejată de presiunile politice mai bine decât orice bancă naţională, pentru că independenţa sa va fi garantată printr-un tratat internaţional şi nu printr-o lege obişnuită care poate fi modificată relativ uşor. Dar Uniunea Monetară se va constitui din ţări tradiţional inflaţioniste, altele care au o anumită stabilitate a preţurilor, iar altele cu evoluţii evident oscilante, ceea ce poate inspira deponenţilor anumite reţineri sau temei, fuga unor capitaluri, îndeosebi, din Germania către Elveţia şi din Regatul Unit al Marii Britanii către SUA.

Ideea supraaprecierii euro are, însă, alt suport, cel al comportamentului agenţilor economici faţă de această monedă, care este inspirat, de fapt, din problematica portofoliului. Dacă moneda unică va fi primită, va fi solicitată în cantităţi mari şi de nerezidenţi, provocând un dezechilibru între oferta şi cererea pentru ea atât de mare, încât nu va putea fi compensat de diferenţele dintre nivelurile ratelor dobânzii din ţările extra comunitare şi cea comunitară. Supraaprecierea astfel apărută face din euro o victimă a propriului său succes.

Ne putem întreba cât sunt de realiste asemenea explicaţii, întrucât pornesc de la premisa că euro se va internaţionaliza rapid şi se neglijează luarea în considerare a unor factori care ar putea conduce la diminuarea cererii pentru această monedă, cum ar fi, renunţarea rapidă şi în cantităţi mari la rezervele în dolari pentru a opta în favoarea euro şi altele. Desigur, nici nu se pot exclude, în totalitate, reacţii de genul celor descrise, dar nici nu pot fi date ca sigure.

Euro va fi o moneda stabilă?

Apariţia monedei unice va genera multe schimbări sau chiar răsturnări determinate de asimilarea sa în economiile ţărilor membre ale UE, precum şi în celelalte economii. De aceea, este greu de admis ca de la începutul existenţei sale, caracteristica

esenţială a euro va şi stabilitatea. Dar mai târziu, după ce trece "primul val"? Pe termen lung, după ce Banca Centrală Europeană îşi va fi ocupat locul ce i se atribuie şi se va bucura de reputaţie, iar furtunile începutului s-au potolit, se poate admite că euro contribuie la o mai bună stabilitate monetară internaţională şi că el însuşi va fi o monedă stabilă în accepţiunea pe care economia de piaţă o dă stabilităţii?

Complexitatea întrebării şi contextul economic general al apariţiei şi implementării monedei europene nu ne dau temeiuri pentru un răspuns tranşant, da sau nu, ci ne obligă la discuţii. Zona euro va reprezenta, din punct de vedere economic, un ansamblu cu o deschidere spre exterior aproximativ egală cu cea pe care o au SUA. Ca urmare, pentru BCE, problema cea mai importantă nu va fi neapărat cea a cursului de schimb euro-dolar, iar moneda, după toate estimările, nu va fi folosită ca "armă comercială", fapte care vor conduce sau ar trebui să conducă, în principiu, la o anumită stabilitate a ratei de schimb. Totodată, Banca Centrală Europeană va fi mai puţin interesată sa intervină pentru stabilizarea valorii externe a euromonedei, deoarece consecinţele negative ale variaţiilor sale asupra inflatiei şi balanţei comerciale sunt mai mici într-o ţară mare şi mai mari într-o ţară mică.

Este foarte răspândită ideea că băncile centrale ale celor mai mari ţări acorda o mica importantă, în preocupările lor, fluctuaţiilor monedei proprii datorită unui comportament pervers. Există toate premisele ca această ideea să se extindă, prin analogie, şi asupra BCE pentru ca UE este un spaţiu economic foarte mare şi prin aceasta s-ar înscrie printre marile economii ale lumii. Apropo de această idee, realităţile din marile ţări ar putea releva, mai degrabă, contrariul sau ar putea aduce în prim plan, explicaţii care nu o confirmă. Astfel, se apreciază că băncile centrale ale marilor ţări (ceea ce s-ar potrivi şi BCE), eliberate de constrângerea de a promova o politica monetară axată, în special, pe stabilitatea cursului de schimb, pot promova politici monetare al căror obiectiv esenţial să-l reprezinte stabilizarea economică, a creşterii economice şi a inflaţiei. Pe această cale, politica monetară a unei ţări mari ajunge sa aibă un rol mai activ şi anticiclic.

Când statele europene promovează politica schimburilor valutare flexibile, fiecare dintre ele dispune de eforturi pentru a face faţă unui şoc, pentru a stabiliza cursul de schimb, fără a ţine prea mult cont de ceea ce fac vecinii în acelaşi scop. Uniunea Europeană considerată, prin analogie, o ţară mare, nu poate ignora această practică. Dacă ea se află în poziţia de ţară mare, un comportament de maniera celui descris mai sus, al schimburilor flexibile, ar putea reuşi efectiv să stabilizeze cursul de schimb dintre zona euro şi zona dolarului. Dar aceasta are loc cu preţul unor fluctuaţii importante în economia sa reală. Dacă, dimpotrivă, ţările UE acţionează concertat în cadrul Uniunii Monetare, cursul de schimb euro-dolar va fi supus unei variaţii mult mai mari şi va absorbi o parte din şocurile fluctuaţiilor economiei intraeuropene reale, având efecte pozitive. Am încercat astfel să punem în evidenţă că stabilitatea euro şi contribuţia sa la stabilitatea monetară internaţionala este o problemă contradictorie: *când se realizează stabilitatea cursului euro-dolar se accentuează instabilitatea economica internă şi invers.*

Realităţile actuale din Sistemul Monetar European nu relevă că, în mod sigur, avem de a face cu cursuri flotante, ci mai degrabă cu o coordonare care este asimetrică. De aceea, pentru acele ţări europene care promovează o politică de ancorare faţă de marca germană, introducerea euro n-ar trebui să le aducă o volatilitate mai accentuata. Trebuie, însă, să admitem că, chiar dacă în cadrul UEM s-ar ajunge la creşterea instabilităţii ratelor de schimb între cele mai importante (mari) monede, aceasta n-ar reprezenta în mod necesar şi sub toate aspectele un rău. *Într-o lume care se va baza pe două mari zone monetare - a euro şi a dolarului -, zone între care schimburile sunt relativ restrânse şi afectate de conjuncturi asincronice, volatilititatea mai ridicată a cursului de schimb dintre cele două zone ar putea fi preferabilă unui curs mai stabil dacă această stabilitate îşi are originea în dificultătile sau imposibilitatea europenilor de a se coordona.*

Structura comerţului mondial de bunuri manufacturate (1994) în %

	Importuri				
	zona euro	zona $	Japonia	Celelalte ţări	Total
zona euro	19,3	6,2	0,8	10,6	38,6
zona $	3,9	19,0	2,6	6,0	31,6
Japonia	1,3	7,6	0,0	2,6	11,5
Celelalte ţări	7,0	6,2	1,3	5,6	20,1
Total	31,7	39,0	4,5	24,7	100,0

Sursa: Document de travail du CEPII, nr. 97/06.IV.1997.

În scrimb, o mai mare instabilitate a dolarului SUA, ar avea evidente consecinţe, în deosebi, în domeniul industriei. Acestea ar determina ca sectoarele industriale europene cele mai expuse concurenţei americane sau ţărilor asiatice să-şi dezvolte strategii de asigurare cu mijloace financiare sau pentru delocalizarea producţiei lor.

Ce politică de schimb (valutar) se va promova?

Sugestiile care s-au conturat în acest sens până acum par a fi mai ales speculative. Ele sunt orientate în trei direcţii:

1. asigurarea pentru Euro a unui statut de monedă internaţională concurentă cu dolarul ceea ce ar avea efecte pozitive pentru Europa, dar nu atât de importante încă de la început;
2. orientarea spre o supraevaluare iniţială a euro, dar cu risc de instabilitate a cursului euro-dolar, care este mai puţin sigură că va fi acceptată, dar despre care se spune că ar trebui pregătită;
3. afirmarea ideii că, pe termen lung, există prea puţine argumente de a considera că euro va reduce instabilitatea schimburilor monetare dintre marile monede, ci s-ar părea că o va mări.

Asemenea consideraţii incită spiritele cu privire la elaborarea, din timp, a politicii schimburilor valutare în zona euro. Acestor consideraţii li se mai adaugă anumite ambiguităţi ale tratatului Uniunii Monetare.

Tratatul organizeaza politica monetara pe trei niveluri:

- încheierea de acorduri formale referitoare la un sistem de rate ale schimburilor valutare, care va fi competenţa Consiliului şi Bancii Centrale Europene la recomandarea Consiliului pentru a realiza un consens compatibil cu obiectivul asigurării stabilităţii preţurilor;
- elaborarea orientărilor generale ale politicii schimburilor valutare de către Consiliul UE;
- realizarea politicii schimburilor valutare (intervenţii, gestiunea rezervelor de schimb etc.) de către Banca Centrală Europeană.

În concluzie, strategia monetară regională sau zonala pe care Europa şi-o pune la punct va cere tuturor actorilor o adaptare profundă a comportamentului lor.

EURO - O MONEDĂ UNICĂ PENTRU "STATELE UNITE ALE EUROPEI"

Sorin BURNETE

Pe măsură ce ne apropiem de punctul de răscruce care marchează trecerea dintre milenii, o întrebare retorică, dar justificată, îi frământă tot mai mult pe locuitorii planetei, în general, pe europeni, în special: vom asista oare la apariţia pe bătrânul nostru continent a unui al doilea stat de tip american? Va deveni oare Europa o a doua Americă? Va merge oare integrarea europeană atât de departe încât Uniunea Europeană se va transforma într-un stat de tip federal pe care să-l putem numi "Statele Unite ale Europei"? Se va împlini oare predicţia lui Winston Churchill, de acum aproape o jumătate de secol?

Dacă pentru cetăţenii Uniunii celor 15 a răspunde la aceste întrebări nu este deloc uşor, viziunile şi opiniile cercurilor politice şi economice ale ţărilor membre fiind destul de diferite între ele, de aici din România parte că este şi mai greu. Nu pentru că noi românii nu am avea şi noi opiniile noastre în problemele ce frământă lumea de azi, ci pentru că în faţa noastră stau alte probleme mult mai importante şi mai arzătoare pentru destinul nostru decât aceasta. Se va integra România în Uniunea Europeană? Cât de mult şi de anevoios va fi acest proces? Este el cu adevarat necesar sau este doar un soi de modă politică, o manevră destul de subtilă a guvernanţilor prin care aceştia încearcă să deturneze atenţia electoratului de la neîmplinirile pe plan intern? A milita pentru integrarea în structurile euro-atlantice a devenit sinonim cu exprimarea ataşamentului la valorile democraţiei, un fel de carte de vizită pentru toţi cei ce doresc să treacă drept reformişti, sau, în orice caz, să nu fie taxaţi drept neo sau cripto-comunişti.

Aşadar, integrarea României în Uniunea Europeană: iată o sintagmă a anilor '90, care, din păcate, în loc să aducă un plus de luciditate în analiza micro şi macro-economică, s-a transformat

într-un slogan politic ce vrea să acrediteze ideea că pentru România aceasta reprezintă singura cale de urmat, neexistând altă alternativă.

Probabil că acesta este adevărul. De altfel, este greu de găsit un argument forte care să-l combată. Ceea ce trebuie, însă, neapărat să facem este să fim atenţi cum preluăm acest adevăr şi cum îl aplicăm. Din păcate, în aceşti şase ani, ni s-au servit multe adevăruri care s-au dovedit a fi tot atâtea abordări greşite. Nu că ele ar fi fost mai puţin adevărate, dar aplicarea lor s-a dovedit a fi neinspirată şi intempestivă.

Admitând că acesta este adevărul, că pentru România nu există şi alte opţiuni pe termen lung, că locul ei este în marea familie europeană, se pune totuşi întrebarea: ce se va intâmpla cui tara noastră? Ce se va întâmpla cu noi toţi? Vom trăi mai bine sau mai rău? Vom avea mai multe locuri de muncă sau mai puţine? Vor creşte veniturile reale ale populaţiei sau vor scădea? Vom putea asista, în sfârşit, la modernizarea industriei noastre, lucru pe care cu mijloacele de astăzi nu-l putem realiza? Sau dimpotrivă, vom asista la ruinarea ei? Se va îmbunătăţi structura comerţului nostru exterior sau vom continua - cum declara recent prim-vicepreşedintele Bancorex - sa tocăm pădurile şi să decimăm şeptelul, să exportăm produse energofage sau obţinute, cu preţul unei poluări exagerate?

Un răspuns parţial la aceste întrebări îl vor furniza, peste câţiva ani, rezultatele aplicării Acordului de asociere a României la Uniunea Europeană, care, în curând, va intra în faza a doua, în care obligaţiile României privind deschiderea pieţelor noastre pentru produsele comunitare vor deveni preponderente în raport cu cele ale Uniunii. După toate probabilităţile, atunci (in preajma anului 2000), România va primi prima "lovitură de ciocan", care, fără îndoială, că-i va trezi pe mulţi din reveria integrării europene. Pentru că abia atunci cei care astăzi fac demagogia integrării şi se întrec în declaraţii ca să obţină voturi îşi vor da seama că există şi reversul medaliei. După ce abia ne-am obişnuit cu ideea că tranziţia la economia de piaţă are nişte costuri pe care populaţia (nimeni altcineva) trebuie să le suporte, în jurul anului 2000, cineva va trebui, totuşi, să spună deschis poporului român că şi integrarea europeană are nişte costuri. Va putea fi el convins să facă noi sacrificii? Iată o temă la care merită să reflectăm.

Tabloul prezentat mai sus poate să pară de un pesimism exagerat. De fapt, aşa şi este Pentru că, am înfăţişat doar latura mistică, neatrăgătoare a fenomenului. Integrarea în Uniunea Europeană are, însă, şi pozitiva concretizare într-o serie de avantaje pentru România, între care putem menţiona: accesul la o piaţa internă uriaşă, influxurile masive de capital străin, o îmbunătăţire certă a calităţii serviciilor, beneficierea de o parte din fondurile comunitare destinate dezvoltării regiunilor mai puţin dezvoltate, întărirea securităţii naţionale. Vor fi aceste avantaje mai mari decât costurile integrării? Înclinăm să credem că da. Fie şi pentru simplul motiv că România care va adera oficial la Uniunea Europeană va arăta, sperăm, altfel decât cea de azi.Dacă problema aderării s-ar pune în acest moment, iar noi am accepta-o, aceasta ar fi, probabil, o greşeală, cu consecinţe incalculabile, deoarece este cert că România nu este încă pregătită pentru un asemenea pas. Există, însă, un orizont de timp în care România se poate pregăti în vederea aderării. În acest interval, de 10-15 ani, în România se vor putea produce acele transformări care să-i asigure o adaptare a structurilor sale economico-legislative, în aşa fel, încât România să devină un candidat serios la aderare. Este vorba în primul rând, de încheierea procesului de privatizare atât în industrie cât şi în agricultură, este vorba în al doilea rând, de dezvoltarea infrastructurii, este vorba, în al treilea rând, de modernizarea şi consolidarea sistemului financiar-bancar şi a pieţei de capital.

Între timp, Uniunea Europeană însăşi este confruntată cu o serie de probleme rezultate din transpunerea în practică a Tratatului de la Maastricht. Una din acestea este realizarea unificării monetare a ţărilor membre şi introducerea monedei unice. Dacă sub aspect teoretic şi tehnic problema este, în linii mari, rezolvată, există un alt aspect care preocupă, în cel mai înalt grad, organismele comunitare şi anume impactul pe care introducerea monedei unice îl va avea asupra consumatorilor şi, în general, asupra populaţiei. Totodată, de un egal interes este modul în care această unificare monetară este percepută astăzi de către cetăţenii Uniunii.

Într-o newsletter din martie 1996, Emma Bonino, membru al Comisiei Europene, declara că elementul vital în succesul viitoarei monede unice sunt consumatorii. Fără ei, nu va exista nici o

monedă unică. Aceasta, deoarece moneda unică nu poate exista decât dacă este acceptată de consumatori care o vor privi ca pe un semn concret de apartenenţa la Uniunea Europeană.

Debutul uniunii monetare se va produce peste cca. 25 de luni, adică doi ani. În acea zi, cursurile de schimb vor fi îngheţate pentru totdeauna. Bancnotele şi piesele metalice ale noului Euro îşi vor face apariţia după doi ani de la data îngheţării cursurilor. În acest sens, autoarea sus-menţionată atrage atenţia asupra a două aspecte, de fapt, două faze ale procesului de receptare a noii monede de către consumatori, şi anume:

Faza I. Convingerea consumatorilor

"Cetăţenii nostri - spune d-na Bonino - vor trebui convinşi asupra necesităţii unei schimbări a regimului valutar, şi de ce această schimbare va fi în interesul lor. Desigur, cei care călătoresc în cadrul Uniunii nu mai trebuie convinşi. Dar ceilalţi? Mama mea, spune în continuare d-na Bonino, nu călătoreşte niciodată în străinatate şi nu este implicată în tranzacţii internaţionale. Cum o s-o conving eu de utilitatea noii monede?"

Pentru consumatorul sedentar, avantajele monedei unice sunt de natură macroeconomică. Acestea se referă, în principal, la:

- transparenţa preţurilor;
- eliminarea riscului legat de schimbul valutar;
- comisioane şi speze bancare mai mici pentru operaţiunile efectuate dincolo de frontierele naţionale;
- o monedă mai stabilă în comparaţie cu alte monede de pe piaţa internaţională (yen, dolar);
- un nivel redus al inflaţiei.

Consumatorii vor fi, însă, probabil, confruntaţi cu dificultăti practice. Care va fi de exemplu subdiviziunea noii monede? În mai multe ţări europene, inclusiv în Italia, moneda naţională nu are o fracţiune cum este penny-ul sau centima franceză. De aceea, va fi necesar ca introducerea acestor subdiviziuni să fie explicată populaţiei; rezultă, deci, necesitatea de a se găsi urgent o denumire pentru euroechivalentul penn-ului sau centimei.

Faza a II-a. Pregătirea terenului pentru EURO

A doua fază este mai simplă şi mai dificilă în acelaşi timp. Va trebui pregătit terenul pentru introducerea Euro. Este necesar, în acelaşi timp, un mare volum de muncă în domeniul tehnic, legislativ şi contabil, dar adevărata problemă este pregătirea populaţiei pentru noua monedă. Pentru aceasta trebuie să reflectăm asupra ideii unei "monede educaţionale", adică una în care sa învăţăm sa socotim şi să judecăm preţurile.

Cunosc oameni care au trăit mai mult de 10 ani în Belgia, au folosit franci belgieni în viaţa lor zilnică şi, totuşi, ei raportează totul la moneda lor naţionala, convertind totul în ea. Este, prin urmare, necesară o moneda educaţională. Este o condiţie a succesului introducerii monedei unice.

Măsura Franţei din 1960 de introducere a noului franc ne-a arătat cât de dificilă este introducerea unei noi monede. Există încă francezi care socotesc totul în franci vechi. Decimalizarea lirei sterline în 1971 este un exemplu încă şi mai bun. Ca urmare a unei campanii extensive de educare a publicului, ce a durat 5 ani, a fost posibil ca circulaţia simultană a celor două monede să dureze doar două zile. În acest scop, guvernul britanic a utilizat un mare număr de surse de informare, educaţie şi instruire.

Pentru ca introducerea noii monede europene să fie un succes, trebuie luate măsuri încă de acum. Foarte necesară, în acest sens, este formularea unui mesaj clar privind aspectele tehnice ale introducerii monedei în circulatie, şi mai puţin atitudinile politice şi emotionale vis-á-vis de respectarea criteriilor inscrise în Tratatul de la Maastricht.

În ce priveşte reacţiile publicului, în ultimele luni, s-a intensificat dezbaterea publică privind introducerea monedei unice. Discuţii aprinse asupra criteriilor de convergenţă, asupra datei introducerii noii monede precum şi alte aspecte au ocupat spaţii largi în mass media. O idee suficient de clară asupra poziţiei cetăţenilor din diferite ţări ale Uniunii, în problema introducerii monedei unice, putem avea studiind rezultatele a două recente sondaje de opinie publicate în revista "Eurobarometru". Unul, de tip standard, a fost realizat înainte, iar al doilea, realizat prin telefon, a fost efectuat după Consiliul European de la Madrid din decembrie 1995.

Datele primului sondaj, realizat înaintea summit-ului de la Madrid indicau că 19,8% din cetăţenii Uniunii Europene sunt "foarte" favorabili introducerii monedei euro unice, iar 27% sunt "destul" ,de favorabili, ceea ce înseamnă un total de 47% din răspunsuri "pentru". Paisprezece la sută sunt "destul" de împotrivă, iar 19% sunt "total" contra, ceea ce inseamnă un total de 33% "contra". Unsprezece la sută din persoanele interogate nu erau nici pentru nici contra, iar 9% nu aveau nici o opinie.

"Barometrul flash" realizat înainte de "Crăciun" a dat 24% din răspunsuri "foarte" pentru, 30% "destul" de pentru, in timp ce 18% erau "destul" de contra, iar 19% erau "foarte" contra.

Dacă ţinem cont de faptul că cele două sondaje au utilizat metodologii diferite, o eşantionare diferită a fost realizată în perioade diferite, între ele derulându-se summit-ul de la Madrid, în cursul căruia au fost confirmate calendarul şi scenariul şi a fost anunţat numele de Euro, nu se poate afirma că susţinerea monedei unice într-adevăr a crescut. Din contră, datele sugerează că numărul persoanelor "fără opinie" s-a diminuat, că numărul opozanţilor a crescut uşor şi că susţinerea a crescut de asemenea.

Analiza rezultatelor Eurobarometrului 44 (dinainte de Madrid) indica faptul că partenerii unei monede unice sunt cei mai numeroşi în Italia (68% din răspunsuri sunt foarte sau destul de favorabile), apoi în Olanda (64%), în Irlanda (60%), in Luxembourg (59%), în Spania si Franţa *58% fiecare). În Grecia şi Belgia, ceva mai mult de jumatate din persoanele interogate erau pentru (52 şi respectiv 51%). Ţările cele mai puţin favorabile au fost Austria (23%), Suedia (29%), Regatul Unit şi Danemarca (32% fiecare), Finlanda (33%), Germania (34%).

Analiza socio-demografică indica faptul că bărbaţii sunt mai favorabili unei monede unice decât femeile: 52% din barbaţi sunt pentru, faţă de numai 43% din femei. Vârsta este şi ea un factor de distincţie: tinerii sunt mai favorabili decât persoanele în vârstă, de asemenea cei cu studii superioare.

Summit-ul de la Madrid

Cu ocazia sondajului "Eurobarometru flash" efectuat după Madrid s-a constatat că două treimi din persoanele interogate

auziseră de summit-ul de la Madrid, iar 80% ştiau că viitoarea monedă primise un nume.

Între cele 15.000 de persoane interogate prin telefon, chiar înainte de Crăciun 1995, şapte din zece (69%) considerau numele de Euro acdeptabil, 23% îl găseau inacceptabil, iar 8% erau fără opinie.

În scopul de a determina aşteptările publicului în ce priveşte introducerea unei noi monede, sondajul formula următoarea întrebare: "Bancnotele şi piesele metalice ale monedei europene vor putea fi introduse la câtva timp după blocarea ratelor de schimb. Când consideraţi că vor putea fi introduse primele bancnote şi monezi metalice?"

O persoană din cinci (22%) credea că circulaţia noilor bancnote şi piese de metal ale monedei europene unice va incepe o dată cu trecerea în secolul următor. Patruzeci şi opt la sută din persoanele interogate prevăd că vor putea folosi moneda unica incepând cu anul 2002. Totuşi, o proporţie însemnată (o persoană din trei) nu stie când să se aştepte la apariţia noii monede. Cel mai ridicat nivel se înregistrează în Spania (46%), Grecia (45%) şi Regatul Unit (42%).

Sondajul a cerut persoanelor interogate să spună dacă cunosc numele celor două ţări care aveau posibilitatea să nu adopte moneda unică: Regatul Unit a fost corect identificat de 17% din eşantion, iar Danemarca de 7%. Danezii, însă, erau mai bine informaţi: 44% dintre ei au identificat, intr-adevăr corect, ţara lor, având posibilitatea de a nu participa. În Regatul Unit, doar 27% din persoanele interogate erau la curent cu poziţiile guvernului privind posibilitatea de a nu participa.

Persoanelor interogate li s-a cerut să identifice sursele preferate pentru a primi informaţii asupra noii monede. Este clar că, deşi mediile şi instituţiile financiare sunt considerate ca surse foarte importante, publicul se aşteaptă ca alte instituţii şi organizaţii să contribuie egal la campania de informare. Între mijloacele de informare, televiziunea este sursa cel mai frecvent citată, 81% sugerând-o ca sursă privilegiată. Presa scrisă a fost menţionată de 67% din persoanele integrogate, radioul de 57%, iar Minitel, Telefax, Ceefax sau Internet de 25%.

Deşi au declarat că, nu stiu mare lucru despre noua monedă, persoanele integrogate aveau fără îndoiala o impresie foarte

categorică în ce priveşte efectele pe care introducerea acesteia le va produce asupra vieţii lor. Cetăţenii Uniunii Europene prevedeau că primele trei avantaje palpabile ale monedei unice vor fi: de a "uşura viaţă celor care circulă dintr-o parte în alta" (84%), de "a facilita compararea preturilor în întreaga Europa, întrucât preturile vor deveni comparabile" (50%) şi de "a elimina cheltuielile legate de schimbul valutar ce apar cu ocazia cumpărării unei monede cu alta" (77%).

Dacă ne plasăm de partea negativă, cea mai puternică ingrijorare a persoanelor integrogate este aceea "că ţara lor va pierde identitatea" (42%), apoi, urmează temerea că ţara lor "va pierde controlul politicii economice" (39%). Alte motive de ingrijorare mentionate de cca o persoana din trei erau: "mărirea decalajului între bogaţi şi săraci" (34%), "inconvenientele sunt mai mari decât avantajele" (32%), şi ca "rezultatul va fi o creştere a inflatiei" (31%). De menţionat că, la toate punctele ce ar putea fi considerate ca fiind de factură economică, numărul celor care nu aveau nici o opinie a fost deosebit de ridicat.

Prin urmare, îngrijorarea şi temerile cetăţenilor din Uniunea Europeana gravitează în jurul a două chestiuni majore: pierderea identităţii naţionale şi pierderea controlului asupra economiei naţionale. Tăile în care se inregistrează cel mai înalt grad de opunere faţă de moneda unică sunt cele care se tem cel mai tare de pierderea identităţii naţionale şi pierderea controlului asupra viitorului lor economic, acestea fiind Austria, Suedia, Danemarca, Regatul Unit şi Finlanda. În centru, se află grupul care manifestă unele inghrijorări: Germania, Portugalia, Belgia, Grecia, Irlanda. Din contra, pierderea controlului economic pare să nu-i preocupe pe cei din Olanda şi Luxemburg, deşi, şi aceştia admit o anumită pierdere a identităţii naţionale.

ŢĂRILE SUDICE ŞI UNIUNEA EUROPEANĂ

Livia Loredana BACIU

Astăzi Uniunea Europeană numără 15 membri. Până la sfârşitul anului 1997, Consiliul European va decide care vor fi ţările apte a face parte din Uniunea monetară Europeană, ce se va constitui la 1 ianuarie 1999. Dacă toate cele 15 ţări se confruntă cu dificultăţi în atingerea convergenţei (mai ales în ceea ce priveşte deficitul bugetar şi datoria externă), totuşi, în funcţie de puterea economico-financiară şi de gradul de dezvoltare, disciplina monetară impusă prin criteriile de convergenţă este suportată în mod diferit de cele 15. Problemele cele mai mari le întâmpină ţările sudice ale uniunii (Irlanda, Grecia, Spania, Portugalia şi Italia), denumite şi "ţările coeziunii" datorită eforturilor pe care le fac pentru atingerea convergenţei.

Cu excepţia Italiei, membru fondator al "celor şase", celelalte ţări s-au integrat relativ târziu în CEE: Irlanda la 1 ianuarie 1973, Grecia la 1 ianuarie 1981, Spania şi Portugalia la 1 ianuarie 1986, fiecare având propria structură economică, mai mult sau mai puţin, integrată în structurile europene. Deşi inegale ca performanţe economia şi statul în cadrul UE, aceste ţări au în comun în cadrul comunităţii europene, problema sărăciei[1], care le îngreunează costurile legate de procesul integrării economice şi monetare.

După cum se poate vedea din tabelul de mai jos, ele înregistrează cel mai mic venit pe cap de locuitor, cele mai mari rate ale şomajului şi, în acelaşi timp, cele mai mici cheltuieli pentru protecţia socială.

Ţara	1993[2]		1991 - 1992[3]
	PIB/loc. ECU	Rata şomaj/ P.A. civilă	Media lunara a chelt. pentru prot.soc./ECU
Anglia	13.451	12,25%	4.347
Austria	19.362	6,8%	5.112
Belgia	18.090	9,25%	4.687

Danemarca	22.722	9,5%	6.693
Finlanda	16.245	17,9%	5.735
Franţa	19.125	10,75%	5.196
Germania	19.617	8,25%	5.858
Grecia	6.142	8,5%	1.126
Irlanda	11.257	10,5%	2.352
Italia	15.741	17%	4.259
Luxemburg	22.564	2,0%	5.827
Olanda	17.342	7,5%	5.387
Portugalia	7.575	5,5%	1.326
Spania	11.375	19,5%	2.555
Suedia	21.953	8,2%	8.767

Dacă la nivel naţional disparităţile dintre ţările coeziunii şi restul ţărilor uniunii par mai puţin grave, analizate din perspectivă regională ele sunt mult mai profunde, având o tendinţă de creştere. Astfel, în 1960 "diferenţa maximă a venitului pe locuitor oscila între 395$ în Italia de Sud şi 1757$ în Ile-de-France, cu o medie comunitară de 1132$. Zece ani mai târziu, acest ecart mergea de la 965$ la 3411$ pentru o medie ce crescuse la 2277$. Între 1975 şi 1985, aceste inegalităţi regionale s-au adâncit şi mai mult, pentru ca, începând cu 1986, să se stabilizeze"[4].

Într-un clasament al regiunilor din cadrul Uniunii Europene, realizat dupa criteriul PIB/locuitor, se constată că primele 10 regiuni au performanţe economice de 5 ori mai bune decât a ultimilor 10. Cele mai sărace regiuni provin din ţările "**coeziunii**" la care se adaugă regiuni ale fostei RDG. Deşi s-ar putea spune că, din punctul de vedere al utilizării resurselor umane, somajul nu mai reprezintă o problemă specifică ţărilor **coeziunii** (a se vedea în tabelul de mai sus rata şomajului mare din Anglia şi Franţa), totuşi, regiunile cele mai sărace au o rată a şomajului de 25,3%, adică de 7 ori mai mare faţă de regiunile bogate care au o rată a şomajului de 3,61%.

Cauzele persistenţei şi adâncirii diferenţelor economice dintre ţările uniunii npot fi puse pe seama insuficienţelor economice naţionale, dar şi pe seama accentuării integrării comerciale.

Economiile regiunilor periferice sunt deficitare în câteva domenii strategice: poziţionarea la periferia uniunii ceea ce ingreunează costurile de transport şi de acces la informaţie; reţea

de transport şi telecomunicaţii insuficient dezvoltată; forţă de muncă necalificată şi absenţa unui sistem de cercetare-inovare viabil; specializarea pe activităţi tradiţionale, care se adaptează greu la condiţii concurenţiale noi; absenţa unor debuşee locale mari datorită puterii de cumpărare mici a populaţiei.

În acelaşi timp, integrarea contribuie la adâncirea discrepanţelor, prin creşterea concurenţei şi prin mărirea constrângerilor asupra bugetului şi cursului de schimb. Stabilitatea şi unitatea preţurilor, cvasi-fixitatea cursului de schimb şi austeritatea bugetară accentuează tendinţele recesioniste ale acestor ţări, iar presupusa mobilitate a capitalurilor şi forţei de muncă nu dă rezultatele pozitive aşteptate, acestea având tendinţa de a se îndrepta tot spre regiunile bogate[5].

Gradul de subdezvoltare se constituie, astfel, în principalul factor de frânare a dezvoltării potenţiale a acestor regiuni, la care se adaugă şi rigorile disciplinei financiare impuse de integrarea în zona monetară unică.

Până nu demult, ţările sudice au promovat o politică de expansiune economică prin instabilitate monetară şi devalorizare competitivă.

Italia şi Spania, în special, dar şi Portugalia şi Irlanda, au acumulat începând cu '86-'87 o serie de tensiuni legate de marjele de fluctuare a ratelor de schimb prea severe, înregistrând pierderi de competitivitate, monedele lor fiind supraevaluate în cadrul SME. Începând cu criza ratelor de schimb din 1992, ele şi-au devalorizat succesiv monedele naţionale, iar Italia a sfârşit prin a părăsi sistemul marjelor fixe în septembrie 1992, determinând, practic, decizia de lărgire a acestora la ± 15% spre sfârşitul lui '92 pentru toate ţările membre.

Deşi în strânsă legătură cu atacurile financiare speculative, aceste devalorizări au fost considerate competitive, deoarece, în special, Italia şi Spania (ale căror monede au căzut faţă de francul francez cu 33, respectiv 24 procente între '92 şi '95)[6], au înregistrat un ritm semnificativ de creştere economică, între '93 şi '94, o creştere a părţilor de piaţa în interiorul Pieţei Comune şi în afara ei şi o scădere a şomajului. Mobilurile devalorizărilor au fost diferite de la o ţară la alta, în Spania pentru acoperirea deficitului lui extern, în Italia pentru finanţarea deficitului public), dar, în

general, s-a considerat că, în lipsa unor ajunsuri tehnice, devalorizările au corijat lipsa de competitivitate, ţările sudice creându-şi astfel venituri artificiale în detrimentul ţărilor cu monedă stabilă. Între '92 şi '94, Germania a pierdut 1,2 mld. ECU, Franţa 100 mil. ECU, Belgia 10 mil. ECU, prin pierderea unor părţi de piaţă în favoarea ţărilor devalorizatoare, efectele negative resimţindu-se la nivvel microeconomic (prin diminuarea cifrei de afaceri, a marjei beneficiare şi a numărului celor angajaţi) şi la nivel macroeconomic(prin delocalizări industriale). Având în vedere imaginea negativă asupra monedelor instabile (escudo, lira italiană, peseta etc.), percepută în rândul agenţilor economici din ţările mediului dat, s-a avansat ideea că ţările devalorizatoare ar trebui să intre în zona monedei unice o dată cu ţările stabile din punct de vedere monetar. În acest fel, s-ar elimina riscurile unor asemenea practici.

Pe altă parte, guvernele acestor ţări şi-au exprimat dorinţa de a atinge convergenţa, şi, începând cu '95, duc o politică de austeritate bugetară şi stabilitate a cursului de schimb, iar lira italiană a reintrat în SME în dec. '96 tocmai în vederea îndeplinirii condiţiilor de convergenţă.

Aflate în imposibilitatea apelării la devalorizarea competitivă, sau la relansarea economică prin bugetul de stat, ţările sudice trebuie să-şi dezvolte programele industriale şi ajustările structurale în condiţii de stabilitate monetară, soluţie care necesită, însă, timp şi resurse financiare deosebite. Pornind de la acest ultim aspect şi mergând pe ideea redistribuirii resurselor financiare, după modelul bugetelor federale, la nivel comunitar s-au creat o serie de fonduri, FSE (Fondul Social European), FEDER (Fondul European de Dezvoltare Economică Regională), FEOGA (Fondul European de Garantare Agricolă), care sunt destinate în special regiunilor defavorizate ale uniunii.

Proiectul pe termen lung aprobat de Parlamentul European pentru 1994 - 1999 are ca obiective principale: reducerea şomajului, lupta împotriva excluderii sociale, promovarea egalităţii între femei şi bărbaţi pe piaţa muncii, ameliorarea calităţii vieţii, ca şi protecţia mediului înconjurător şi amenajarea teritorială.

Fondurile au următoarele destinaţii pe ţări, regiuni sau oraşe:

Initiativa	Ţara/Regiunea	Fonduri	mil.ECU
Konver	Germania Saxonă	FEDER/FSE	25,09
	Olanda	FEDER/FSE	12,05
Konver II	Germania Brandebourg	FEDER/FSE	37,1
Pesca	Suedia	IFOP/FEDER/FSE	3,97
	Finlanda	IFOP/FEDR/FSE	3,41
PME	Germania - Rhenania - Palatinat	FEDER	2,32
	Danemarca	FEDER	2,55
	Belgia	FEDER	2,69
Rechar II	Germania - Brandebourg	FEDER/FSE	30,3
Regis II	Franţa - Martinica - Guadalupe - Guyana	 FEDER/FSE/FEOGA FEDER/FSE/FEOGA FEDER/FSE/FEOGA	 60,82 60,82 28,38
Tetex II	Germania - Brandebourg	FEDER/FSE	3,3
URBAN	Franţa - Ile de France Les Mureaux Aulnay sous Bois - Provence - Alger - Côte d'Azur Marseille - Picardie Amiens - Alsacia Mulhouse	 FEDER/FSE FEDER/FSE FEDER/FSE FEDER/FSE FEDER/FSE	 7 8,8 7 7 7
	Belgia - Bruxelles	FEDER/FSE	2,2
Europarte-nariat	Italia	FEDER	2
Finanţări din cadrul Fondurilor de coeziune			
	Grecia Mediul înconjurător		94,198
	Spania Mediul înconjurator		65,774

Sursa: Bulletin de l'Union, Commission Européenne, Nr.1/2 1996, p. (45-47).

Sumele mobilizate prin aceste fonduri, deşi importante (473,872 mil. ECU din care fonduri de coeziune propriu-zise 159,972 mil. ECU), fiind comparabile cu resursele Planului Marshall, nu pot resorbi problema şomajului - care va fi crescător până la sfârşitul secolului. Prin utilizarea lor, în perioada '87 - '93, reducerea şomajului în regiunile vizate a fost nesemnificativă, de numai 2%[7]. Tocmai datorită acestui fapt, prin aplicarea unei noi concepţii asupra dezvoltării (aşa numitei politici de amenajare a teritoriului), fondurile comunitare nu vor mai fi ridijate către

întreprinderi prin ajutoare directe, prime, sau alte facilităţi, ci vor avea în vedere crearea unui mediu concurenţial favorabil întreprinderii. Astfel, proiectele vor avea în vedere: infrastructura (transporturile şi depozitele de mărfuri); dezvoltarea altor servicii destinate întreprinderii (servicii informatice, juridice, contabile şi de marketing); cercetarea şi inovarea tehnologică; intesificarea formării profesionale şi a educării formatorilor, mai ales în zonele rurale; amenajarea zonelor litorale ale uniunii; dezvoltarea parteneriatului între autorităţile centrale, locale şi agenţii economici în vederea reorganizării dinamice a muncii şi a timpului de muncă[8]. După cum se poate observa, prin utilizarea fondurilor comunitare se are în vedere corijarea deficienţelor regiunilor sărace şi antrenarea lor în circuitul economic al uniunii.

În lucrări de specialitate recente[9], se consideră că atenuarea disparităţilor intracomunitare, înlăturarea sărăciei şi resorbirea şomajului, sunt obiective care nu pot fi atinse decât în condiţiile unei convergenţe reale a economiilor europene, care se referă la structura şi condiţiile ofertei, adică la nivelul formării brute de capital fix, al productivităţii muncii - direct legată de calitatea forţei de muncă şi a costurilor salariale mult ingreunate de sarcinile sociale. Prin convergenţa reală, se are în vedere mult mai mult decât simpla convergenţă nominală vizată prin criteriile de convergenţă. Concepte noi se impun în limbajul european: coeziunea economică şi socială, convergenţă durabilă, federalizare bugetară, coordonarea politicilor sociale, pact de stabilitate socială; iar convingerea că stabilitatea şi convergenţa sunt necesare şi la baza societăţii, nu numai la nivelurile sale superioare, se întăreşte tot mai mult. "Suprastructura trebuie să-i asigure individului un mediu uman, care să-i protejeze libertatea şi o ţară căreia să i se poate identifica"[10]. Populaţia europeană trebuie eliberată de teama cu care priveşte spre această Europă autoritară şi birocratică - din punct de vedere politic, şi preocupată excesiv de eficienţă - din punct de vedere economic[11], tot mai îndepărtată de interesele cetăţeanului.

Lăsând la o parte aceste considerente teoretice şi referindu-ne la situaţia ţărilor sudice din perspectiva setului criterial, putem spune că, în ciuda dificultăţilor sociale cu care se confruntă, ele

au totuşi şanse de a intra în Uniunea Monetară odată cu ţările nucleului dur.

Ţara	1996 (previziuni)			
	sold bug. % PIB	dat.publ. % PIB	% inflaţiei	% dobânzi pe TL
Interval limită	- 3,0	60,0	2,9	8,6
Irlanda	- 2,0	81,3	2,3	7,2
Grecia	- 0,8	111,8	8,3	-
Portugalia	- 4,4	72,2	3,1	9,0
Spania	- 4,8	67,8	3,6	9,1

Sursa: "Note de conjucture internationale", juin 1996, Ministère de l'Economie et des Finances, Direction de la Prévision, p.12.

Irlanda, ale cărei datorii sunt considerate în "scădere semnificativă", este privită favorabil.

În ceea ce priveşte Spania şi Portugalia, convergenţa ar putea fi atinsă cu anumite sacrificii la sfârşitul lui '97, deşi prelungirea termenului constituirii UME după 1 dec. 1999 ar putea periclita această performanţă.

Portugalia, având o creştere economică moderată, prevăzută pentru '96 de 2,3% din PIB şi sperată pentru '97 de 2,8%, cu o rată medie a inflaţiei în sept. '96 de 3,3% şi prevăzută pentru '97 de 2,8% (printr-o reducere a ritmului de creştere al salariilor şi prin reducerea preţurilor bunurilor alimentare), cu un deficit public estimat pentru '97 de 4% din PIB, asociat unei rate a somajului de 7,2%, poate spera intrarea în UME cu primul val, dar tendinţa de reducere a consumului intern îi pune în pericol performanţele economice, neraspunzând eforturilor de creştere economică[12].

Spania se află într-o situaţie chiar mai bună, reuşind să-şi depăşească partenerii europeni prin indicatori macroeconomici pozitivi, urmare a promovării unor reforme în domeniul preţurilor serviciilor publice şi a politicilor salariate; creştere a PIB prevăzut pentru '97 de 3%, o rata a inflaţiei prevăzută pentru '96 de 3,6% şi obiectiv '97 de 2,6%[13].

Grecia, nefăcând parte din SME, cu o economie puţin integrată în structurile europene şi cu dificultăţi serioase în domeniul convergenţei, are şase foarte mici. Numai hotărârea

Consiliului de a nu respecta "în corpore" setul criterial, poate aduce Grecia în UME.

Italia, ca membru fondator, deţine un statut privilegiat, deşi atingerea convergenţei constituie pentru ea o problemă. Dar intenţia exprimată de autorităţile italiene de a intra în UME în primul val, se manifestă prin promovarea în ultimii doi ani a unor politici monetare şi bugetare riguroase. Diminuarea cheltuielilor bugetare a avut, însă, un impact negativ asupra producţiei şi cererii globale, Italia aflându-se pe ultimul loc în ceea ce priveşte redresajul economic. Astfel, după primele 3 trimestre din '96, creşterea economică a fost de numai 3%, iar obiectivele pentru '97 (o creştere a PIB de 2% şi un deficit public de 3%), nu vor putea fi atinse, fără o ameliorare substanţială a consumului intern[14].

Condiţiile monetare şi bugetare restrictive impuse prin setul criterial afectează negativ întreaga uniune europeană, de unde rezultatele economice descurajante, la finele anului 1995. Încetinirea ritmului creşterii economice în '95 se datorează unor factori precum: insuficienta consolidare bugetară, creşterea ratelor dobânzii din '94, fluctuaţiile monetare şi mai ales scăderii încrederii în interiorul Comunităţii. Există totuşi parametri favorabili (schimburi mondiale dinamice, ameliorarea condiţiilor monetare şi inflaţia slabă), care vor permite restabilirea optimismului şi odată cu el, reluarea creşterii economice în '96 şi consolidarea economiei europene în 97[15]. În plus, prin fondurile de coeziune, în perioada '95-'96, Grecia şi Portugalia vor primi mai mult de 4% din PIB-ul lor anual, Irlanda peste 3% şi Spania peste 1%[16], iar stabilitatea monetară şi a cursurilor de schimb din ultimii doi ani ne îndreptăţesc să credem că dorita modificare de comportament a agenţilor economici europeni s-a produs[17].

Decizia de extindere spre Est a Uniunii Europene, dovedeşte că Europa va avea resursele depăşirii dificultătilor inerente oricărui proiect ambitios realizării Uniunii Monetare şi Economice Europene, o Uniune în care "coeziunea economică şi socială", "convergenţa durabilă", "stabilitatea economică şi socială", nu vor mai fi simple concepte.

Note:

1. Vasile C. Nechita, *Integrare Europeană*, Editura Deşteptarea, Bacău, 1996, p.312.
2. Guy Raimbault, *L'Europe des quise*, Editura JVDS, Paris, 1995, Anexa 5,1.
3. Alain Buzelay, *Integration et Desintegration Européennes*, Editura Economica, Paris, 1996, p.88.
4. Alain Buzelay, *op.cit.*, p.41.
5. Conform lucrării lui Günter Ammon, (*L'Europe des Regions*, Editura Economica, Paris, 1996), Europa Comunitară este divizată în Axul Central sau "Banana Europeană", zona periferică; tendinţa factorilor productivi este de a se îndrepta spre partea bogată, deoarece ea concentreaza cele mai mari aglomerări urbane, cea mai mare parte a activităţilor comerciale, cea mai mare densitate a reţelelor de transport, cea mai mare parte a industriei de înalta tehnologie etc.
6. *Rapport d'information sur les problèmes monétaire de l'UE*, nr. 2440, 1995, p.18.
7. Alain Buzelay, *op.cit.*, p.51.
8. *Bulletin de l'Union Européenne*, Commission Européenne, nr. 3/1996, Bruxelles, p.3.
9. Günter Ammon şi Allain Buzelay, *op.cit.*.
10. Günter Ammon, *op.cit.*, p.95.
11. Ibidem, p.79 şi următoarele.
12. *Accélération*, Menduel, nr.58, dec. 1996, Editura Credit Lyonnais, France, p.9.
13. Ibidem, p.8.
14. Ibidem, p.10.
15. *Bulletin de l'Union Européenne*, Commission Européenne, nr.3, 1996, Bruxelles, p.5.
16. Alain Buzelay, *op.cit.*, p.51.
17. Creşterea încrederii agenţilor economici în autorităţile monetare are ca efect diminuarea salariilor ca urmare a stabilităţii preţurilor, ceea ce diminuează constrângerile asupra profiturilor şi ocupării forţei de muncă.

EAST-WEST INTEGRATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

by John D. PHILLIPS

Introduction

The end of the 1980s marked a watershed in contemporary history as it signaled the end of the Cold War and the beginning of the post-communist transformation in Europe. After four decades of economic and political isolation, Central and Eastern European countries (CEECs) suddenly found themselves faced with unprecedented challenges. The overall aim of this process of transition is to move away from a centralized economic and political system and to create a functioning market economy and pluralistic democracy. More specifically CEECs aim to integrate (or reintegrate) their economies with the world economy. The artificially imposed economic arrangements within the CMEA has distorted the structure of their foreign economic relations. Rebuilding economic ties, particularly with the European Union (EU), is seen as integral to the transformation process.

The EU is often cited as the most successful regional integration scheme in the world[1]. More importantly, perhaps, is that integration for CEECs within the EU extends beyond free trade with a customs union. Some important EU provisions are factor mobility within the EU, the common structural policy promoting underdeveloped regions, to name just a few.

Given the post-war experience of the CEECs and the promise of integration into the world economy, it is understandable why the CEECs have sought closer ties specifically with the EU. To this end the CEECs have joined major international institutions such the IMF, the World Bank, and the World Trade Organization (WTO). Since 1991 trade agreements between CEECs and the EU have been negotiated and signed. Within a few Years of the fall of communism, CEECs accomplished an institutional moving closer

to the West. The question is whether the momentum towards full integration can be sustained given the rapidly changing configuration of political and economic forces in Western Europe.

The general mood has changed throughout Europe, since the end of the 1980s. The euphoria which followed the collapse of communism is being replaced by uncertainty and increasing frustration regarding the pace and results of transition. It is now being realized that political and economic transformation is much more complex that originally thought and that more time is needed for significant change.

What must be remembered is that this transformation implies several simultaneous processes: large scale institutional changes, economic restructuring, macro-stabilization, and modernization. Moreover, one should not forget that the Asian economies enjoyed the benefits of a growing world economy throughout the 1950s and 1960s and that the success of several Latin American countries in the 1980s was favored by a consumption-drive American economy. The prevailing international environment is significantly different and as such there should be more than a mdium of patience for change.

At first sight, at least in the eyes of CEECs, the prospects for plan-European integration seemed achievable before the turn of the next century. The Association Agreements of the CEECs with the EU (the European Agreements) seemed to support this optimism. However, after the initial political and economic changes in post-communist countries was over, there came a time for sober reassessment. By almost all estimations there appear to be barriers to rapid and full East-West integration. In the following section I shall examine the salient political and economic obstacles from both the Western and Eastern perspective.

Barriers to Integration

One of the more substantial barriers to East-West integration is related to the costs of integration and, ultimately, to the question of who pays these costs. The only example of genuine European integration with a post-communist country - the reunification of Germany - provides a basis for estimating the

costs which would be implied if this type of policy were pursued in the rest of Central and Eastern Europe. Given the German experience it is unlikely that EU taxpayers would be inclined to bear such a burden again in the near future. Hence, the first barrier is that rapid and full integration of the CEECs into the EU would be too costly.

Western Europe is also concerned about high and persistent unemployment. From one point of view, it is expected that exports from Western Europe to Central and Eastern Europe would grow faster than imports from the CEECs. Therefore, East-West trade liberalization would result in net employment gains in the West. However, political preferences are not necessarily formed on the basis of liberal economic theory. There is still a fear of mass unemployment in Western Europe that may result due to integration of CEECs into the EU. This fear of job losses in Western Europe is bound to undermined the political resolve of EU members.

Another economic consideration concerns trade. The EU has a number of non-tariff restrictions on so-called sensitive imports (specifically agricultural, chemical, steel and textile products). Access to Western European markets in sensitive sectors is to growing importance to CEECs although long-term comparative advantage in there industries remain unclear. The removal of restrictions by the West on sensitive imports would clearly help CEECs; however, policy markers will be under great pressure from Western European lobbies, such as farmers, steel workers and so on, to keep restrictions in place. Again, there is a fear that the elimination of trade restrictions on some goods and servicies would adversely effect Western European economies.

In addition to economic considerations, Western Europe is concerned about the ramifications of CEECs integration in terms of national security. Presently, there is little consensus about a common foreign policy for the EU. The conduct of the EU during the Yugoslavia crisis illustrates this point. How CEECs would be incorporated into EU security schemes has yet to be resolved. Full integration, on one hand, could reduce defense expenditures for members of the EU. On the other hand, enlarging the membership of the EU could other problems such as bureaucratic inefficiency and a less coordinated Western European foreign policy.

The discussion above has focused on those barriers to full integration of CEECs into the EU from a Western European perspective. The following section examines political and economic problems within the prospective EU member countries. In other words, what factors manifest themselves in the CEECs which may prevent rapid and full integration into the EU.

One significant problem with the CEECs is the insufficient harmonisation of legal and other institutional standards. This seems to have resulteds from a limited administrative capacity to implement new provisions rather than a lack of political will on the part of policy markers. A massive overhaul of institutional arrangements will take time even in countries with experienced political and legal experts and a well trained corps of civil servants. Therefore, it should not be surprising that CEECs cannot build Western institutions instantly. Nonetheless, it is vital for CEECs to direct efforts into establishing institutions that will support a market economy and a pluralistic democracy.

The presence of democratic institutions and the growing regulatory framework of a market economy are necessary, although not sufficient, conditions of a civil society. In one sense, a civil society can be defined as a community in which citizens respect voluntarily the basic rules of democracy such as private property and human right. On the whole, CEECs have made significant progress towards building a civil society. If the CEECs continue to internalize the values of civil society, then a barrier to their integration into Western Europe is bound to disappear. In this sense, the speed of integration will be determined largely by the people rather than the elites.

While political barriers to integration exist, it is the economic considerations which appear to be more significant. For instance, not one CEECs meets the basic full-convertibility requirement for economic and monetary integration into the EU (the Maastricht convergence criteria)[2]. All CEECs have established a strong central bank. In addition, Romania and Slovakia have low public debt while the Czech Republic has achieved low government deficits and a stable currency (see Tabel 1).

Tabel 1: CEECs and the Maastricht Convergence Criteria

Criterion	Bulgaria	Czech Rep.	Hungary	Poland	Romania	Slovakia
Full convertibility	no	no	no	no	no	no
Strong central bank	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Low inflation	no	no	no	no	no	no
Low public debt	no	yes	no	no	yes	yes
Low government deficit	no	yes	no	no	no	no
Low interest rates	no	no	no	no	no	no
Stable currency	no	yes	no	no	no	no

Source: OECD estimates

All CEEs inherited from the communist era deficient capital stocks. The comparatively slow transformation of capital stocks reflects weak domestic and foreign investment. Net capital formation would accelerate if CEECs became full members of the EU. Notwithstanding the growth of foreign investment in the Central and Eastern European region, CEECs will still have to rely largely on domestic efforts to improve their capital stock.

Conclusions

The arguments presented imply some conclusions relevant to the medium-term prospects of integrating the six countries which have signed European Agreements (Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Slovakia) into Western Europe. First, full integration of the CEECs into the EU structures is desirable on geopolitical grounds. Currently five of these six countries border the EU (the exception being Romania). The geopolitical significance of Romania is defined by its substantial population, land mass, and strategic location between Hungary and Bulgaria which makes possible the eventual transformation of the EU into a geographic whole..

Second, the European Agreements provide an appropriate framework for further integration. While the productivity gap between the CEECs and the EU is considerable and real economic convergence cannot be expected in the near future, it must be emphasized that Hungary, Poland, Czech Republic and Slovakia have made considerable institutional progress towards integration with the EU, establishing a solid legal and political framework within a relatively short time. Bulgaria and Romania seem to the moving in the same direction, albeit with more difficulty, caused by their initial conditions for transition to capitalism.

Third, it is important that the EU reward political and economic liberalization in Central and Eastern Europe with more generous trade concessions. This approach would avoid any significant burden on prezent EU members, while helping the CEECs to maintain the pace of reforms leading to the development of civil society and efficient markets. At the same time, fiscal and political misconduct should be penalized by withdrawing favorable trade concessions. CEECs must apply the law to ensure that sensible economic measures are taken and that rights are guaranteed.

Fourth, the EU ought to increase cooperation with the CEECs in the areas of military, energy-related and economic security. Unlike Russia, the EU can claim great power status on the basis of its economic strength. However, to improve security at its borders, the EU ought to contribute both funds and know-how to develop closer ties to the CEECs.

Finally, I think that while the Maastricht criteria are relevant to West European economies, they are not entirely appropriate for the CEECs. If Maastricht criteria is strictly applied to CEECs, then CEECs will probably never become members of the EU. Transitional criteria are needed that fit the real geopolitical situation and the actual level of economic development in the CEECs. A new Marshall Plan may help to mobilize investment into Central and Eastern Europe and stimulate the privatization process in these countries. It is clear that way ahead should lead to the harmonisation of Eastern and Western economic structures. Otherwise a new gap between East and West could be created.

References

1. Winters, L.A., *The European Community: A Case of Successful Integration?*, CEPR Discussion Paper Series No.755, London: Centre for Economic Policy Researche, 1993.

2. The criteria, also known as EMU "membership rules", are as follows. All restrictions on the movement of capital shall be prohibited. Establishment of an independent central bank. Price inflation shall not exceed that of the three best performing EU economies by more that 1.5 percentage points. General government deficit shall exceed neither 3 per cent of GDP nor the level of government investment. Long-term interest rate shall not exceed that three best inflation performers by more than 2 percentage points. Normal currency fluctuation margins in the ERM and no devaluation the previous two years.

INTEGRAREA TĂRILOR DIN EUROPA CENTRALA ŞI DE EST ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ - ÎNTRE VIS ŞI REALITATE

(cazul României)

Mirela DIACONESCU

Transformările profunde în plan politic, economic şi social care au avut loc în ţările central şi est-europene, după anul 1989, au condus la crearea condiţiilor necesare pentru stabilirea unui cadru juridic adecvat participării mai active a acestor ţări la procesul de integrare europeană. Pentru reglementarea relaţiilor cu aceste ţări, Comisia europeană a elaborat un concept nou care promovează ideea asocierii şi integrării ulterioare a acestora în Uniunea Europeană (UE).

Ca urmare a demersurilor întreprinse de autorităţile române pe lângă oficialităţile comunitare şi cele ale statelor membre ale UE, negocierile în vederea stabilirii unui acord de asociere au fost încheiate în 1992, astfel că, România a semnat Acordul European de Asociere la Comunităţile Europene (CE) la 1 februarie 1993, prevederile comerciale ale acestuia fiind puse în aplicare, începând cu 1 mai 1993, prin Acordul Interimar. De la 1 februarie 1995, când a fost definitivată procedura de ratificare a Acordului European, România a devenit, în mod oficial, ţară asociată la Uniunea Europeană.

Obiectivele asocierii României la CE (art.1) sunt următoarele:

- să asigure un cadru adecvat pentru dialogul politic între părţi, care să permită dezvoltarea unor legături politice strânse;
- să promoveze dezvoltarea comerţului, precum şi relaţiile economice armonioase între părţi, sprijinind, astfel, dezvoltarea economică în România;
- să asigure o bază pentru cooperarea economică, socială, financiară şi culturală;

- să sprijine eforturile României de dezvoltare a economiei, de desăvârşire a tranziţiei la o economie de piaţă şi de consolidare a democraţiei;
- să stabilească instituţii adecvate pentru a face asocierea efectivă;
- să asigure un cadru pentru integrarea graduală a României în Comunitate şi, în acest scop, România va acţiona pentru îndeplinirea condiţiilor necesare.

Obiectivul final al apropierii ţărilor din centrul şi estul Europei de Uniunea Europeană îl reprezintă integrarea lor deplină în structurile Uniunii. Acest lucru a fost recunoscut oficial de şefii de stat şi de guvern reuniţi în Consiliul European de la Copenhaga (iunie 1993), printr-o declaraţie finală care menţiona: "ţările asociate care doresc acest lucru pot deveni membre ale UE (...) de îndată ce vor fi în măsură să-şi asume obligaţia statutului de membru, prin satisfacerea condiţiilor economice şi politice necesare".

Acordul de asociere a României la UE constituie o etapă calitativă pentru reintegrarea economiei româneşti în cadrul economiei europene şi mondiale. Obiectivul final declarat şi înscris în acord este aderarea la UE. În viziunea părţilor, realizarea asocierii, într-o perioadă de tranziţie de maximum zece ani, va ajuta România în atingerea acestui ţel.

În domeniul comerţului, obiectivul principal este acela de a crea o zonă de liber schimb, în mod gradual, într-o perioadă de tranziţie de maxim 10 ani, prin eliminarea tuturor obstacolelor tarifare şi netarifare din calea schimburilor comerciale reciproce. Acest lucru este prevăzut a se realiza conform principiului asimetriei în acordarea concesiilor, UE îndeplinindu-şi cu precădere angajamentele, în prima parte a perioadei de tranziţie; concesiile la care a consimţit România vor fi puse în aplicare, în majoritatea lor, în a doua parte a perioadei de tranziţie.

Acest decalaj în privinţa dezarmării tarifare treptate a fost conceput pentru a permite adaptarea graduală a economiei româneşti la noile condiţii de concurenţă şi pentru a oferi un răgaz în elaborarea şi aplicarea unor strategii coerente care să contribuie la apropierea sectoarelor economice ale celor două părţi.

Calendarul de eliminare de către UE a taxelor vamale şi restricţiile cantitative la importul din România a fost accelerat datorită prevederilor Protocoalelor Adiţionale 1 şi 2 la Acordul European, ca urmare a hotărârilor ulterioare de la Consiliile Europene de la Copenhaga (iunie 1993) şi de la Essen (decembrie 1994), ceea ce a avut un efect pozitiv asupra schimburilor comerciale. Astfel, România beneficiază de acelaşi calendar de eliminare a taxelor vamale şi a unor restricţii cantitative ca cel convenit cu Polonia, Cehia, Slovacia şi Ungaria (care încheiaseră acorduri de asociere cu UE cu un an mai devreme decât România).

În consecinţă, de la 1 ianuarie 1995, toate exporturile româneşti de **produse industriale** (excepţie făcând textilele şi oţelul) au căpătat un acces liber pe piaţa UE, taxele vamale şi restricţiile cantitative fiind eliminate.

Taxele vamale la importurile de produse siderurgice au fost şi ele eliminate, cu începere de la 1 ianuarie 1996, iar restricţiile cantitative începând cu anul 1993. Dată fiind sensibilitatea acestu sector în UE şi pentru a se evita aplicarea unor măsuri restrictive la importul în UE de astfel de produse, începând cu 1 martie 1995 a fost pus în aplicare un mecanism de dublă supraveghere a exporturilor româneşti pe piaţa comunitară. Acest sistem urmăreşte evitarea concentrării în timp, pe produs şi pe o anumită regiune din UE a exporturilor româneşti de produse siderurgice.

Produsele textile, care au o pondere importantă (1/3 din exporturile totale ale României destinate pieţei comunitare) şi în creştere în exporturile româneşti destinate UE, sunt supuse unui regim mai complex. În ceea ce priveşte taxele vamale, acestea au fost eliminate cu începere de la 1 IANUARIE 1997 (Protocolul Adiţional 2). Exporturile de produse care fac obiectul unor operaţii de prelucrare în lohn au fost scutite de aplicarea de taxe vamale la importul în UE, cu începere de la 1 ianuarie 1995.

Exporturile româneşti de produse textile sunt supuse, însă, unor restricţii cantitative sub forma unor constrângeri aplicate de UE, contingente ce vor fi eliminate, începând cu 1 ianuarie 1998, conform prevederilor Protocolului Adiţional 2 (în prezent, mai există contingente doar la un număr de 15 categorii textile).

Terminarea cu succes a negocierilor privind dosarul textil al Rundei Uruguay a permis UE să ia o decizie finală asupra localizării complete a importurilor provenite din ţările Europei Centrale şi de Est (ECE): eliminarea oricărui tip de restricţii de la 1 ianuarie 1998.

Pornind de la interesele specifice ale industriei româneşti şi de la faptul că procesul de restructurare al acesteia este în plină desfăsurare, partea română a avut în vedere menţinerea unui grad relativ ridicat al protecţiei pentru produsele industriale originare din România, inclusiv textile şi siderurgie. Ca urmare, s-a convenit abolirea graduală de către România a taxelor vamale la importul a cca. 70-75% din produsele industriale provenind din tările membre ale CE, într-o perioadă de 5-9 ani, la multe din aceste produse reducerea taxelor începând abia din al 4-lea an de la intrarea în vigoare a Acordului.

România a eliminat taxele vamale la importul din Uniunea Europeană la produsele cuprinse în anexa IV a Acordului European, la intrarea în vigoare a Acordului Interimar (1 mai 1993). Pentru celelalte produse industriale, România a aplicat de la 1 ianuarie 1996 reducerile tarifare prevăzute de Acordul European după trei ani de la intrarea sa în vigoare. Conform prevederilor acordului, o nouă etapă de reduceri va fi aplicată la 1 ianuarie 1998. Referitor la produsele originare din UE, la care România a aplicat taxe vamale reduse în limita unor contingente tarifare, au fost aplicate majorările anuale prevăzute de acord.

România a eliminat de la intrarea în vigoare a Acordului Interimar măsurile având un efect echivalent restricţiilor cantitative, cu excepţia autoturismelor uzate, mai vechi de 8 ani (anexa VIII) care vor fi abolite pâna la sfârşitul anului 2000.

România a eliminat de la intrarea în vigoare a Acordului Interimar orice impunere având un efect echivalent taxelor vamale de import cu excepţia taxei de 0,5% «ad valorem» pentru formalităţi vamale, care a fost redusă la 0,25% ,începând cu 1 ianuarie 1996, şi va fi eliminată cel târziu la sfârşitul anului 1997 conform prevederilor Acordului European.

La unele produse sensibile pentru economia naţională, România continuă să practice restricţii la export. În baza angajamentului asumat de liberalizare graduală, acest regim a fost restrâns progresiv şi urmează sa fie suprimat de la 1 ianuarie

1998. Pentru a atenua şocul produs de liberalizarea regimului de export, România a deschis contingente la exportul unor produse iniţial interzise (fier vechi şi piei pentru anii 1996 şi 1997), a procedat la majorarea cotelor cantitative iniţiale şi a redus numărul de poziţii tarifare aferente regimurilor restrictive.

În ceea ce priveşte **produsele agricole**, realizarea zonei de comerţ liber are un caracter limitat, determinat, în principal, de sensibilitatea deosebită a pieţelor comunitare pentru aceste produse. Totodată, trebuie subliniată şi lipsa de complementaritate între agricultura românească şi cea comunitară. La importul de produse agricole de bază din România sunt prevăzute concesii sub formă de exceptări de la plata taxelor vamale pentru cantităţi nelimitate, reduceri de taxe vamale pentru cantităţi nelimitate şi exceptări sau reduceri de taxe vamale în cadrul unor contingente tarifare. Pe ansamblu, cca. 70% din exporturile româneşti de produse agricole în UE beneficiază de o formă sau alta de tratament preferenţial.

România a aplicat, în întregime, regimul preferenţial stabilit în Acordul European la importul de produse agricole originale din UE. La sfârşitul lunii aprilie 1997 au fost finalizate negocierile cu UE pentru adaptarea Acordului European în domeniul comerţului cu produse agricole, urmare a aplicării rezultatelor Rundei Uruguay şi a lărgirii UE. Facilităţile cpnvenite urmează a fi aplicate încă în cursul acestui an.

În ce priveşte comerţul reciproc cu **produse piscicole**, concesiile acordate prin Acordul European au un caracter limitat, îmbrăcând forma unor reduceri de taxe vamale pentru unele specii de peşti şi produse din peşte.

Pe ansamblu, **comerţul bilateral** a crescut în mod considerabil, în special, după 1992, în prezent, UE constituind principalul partener comercial al României; în 1996, volumul comerţului exterior al României în relaţia cu UE a atins valoarea de 10,5 mld.$, ponderile înregistrate fiind de 56,6% din volumul total al exportului şi de 52,3% din volumul total al 'importului ţării noastre. În anul 1996, comparativ cu 1992 (anul anterior intrării în vigoare a Acordului Interimar privind comerţul şi aspectele legate de comerţ), volumul total al schimburilor comerciale a crescut de aproximativ 3 ori, de la 3,6 mld.$ în 1992 la 10,5 mld.$ în 1996. Exporturile româneşti pe piaţa comunitară

au atins, în anul 1996, un nivel de 4,568 mld.$ faţa de 1,4 mld.$, în 1992, în timp ce importurile din UE au ajuns la 5,9 mld.$ comparativ cu 2,2 mld.$ în 1992.

Între ţările comunitare, ponderea cea mai mare în cadrul schimburilor bilaterale este deţinută de Germania şi Italia, reprezentând peste 60% din volumul total al comerţului cu UE. Sunt urmate de Franţa, Marea Britanie şi Olanda, cu o pondere totală de circa 21%.

Creşterile semnificative ale volumului schimburilor comerciale dintre România şi UE se datorează, în special, Acordului European şi a impactului pozitiv al acestuia asupra dinamizării şi dezvoltării relaţiilor comerciale, în sensul penetrării mai facile a produselor româneşti pe piaţa comunitară.

Principalele produse româneşti exportate pe piaţa comunitară au fost textilele şi articolele de îmbrăcăminte (peste 30% din total export), urmate de produsele siderurgice, mobilă, încălţăminte, maşini, aparate şi produse electrice.

Importurile din UE au fost, în general, în concordanţă cu eforturile de modernizare ale economiei naţionale, 30% din acestea reprezentând maşini, aparate şi produse electrotehnice necesare procesului de retehnologizare şi modernizare. O pondere relativ însemnată din totalul importurilor au fost reprezentate de bunurile de larg consum (în principal, textile şi îmbrăcăminte), produse chimice şi agroalimentare.

Pe termen scurt, reorientarea geografică a schimburilor cu ţările occidentale rămâne condiţionată de specializarea moştenică din perioada economicei central-planificate, pentru că dezvoltarea unei noi specializări necesita timp. Datorită lipsei de competitivitate a produselor est-europene, reorientarea schimburilor depinde, de asemenea, pe termen scurt, de amploarea concesiilor comerciale comunitare. Pe termen lung, rata de creştere a schimburilor comerciale va depinde de specializările sectoriale şi de avantajele comparative pe care le vor dezvolta ţările ECE, respectiv România.

Cu toate că acordurile de asociere favorizează într-o primă perioadă ţările ECE (datorită principiului asimetriei în acordarea concesiilor), balanţa comercială a UE cu ţările est-europene este global excendentară, din 1991. În ceea ce priveşte România, balanţa comercială cu UE a înregistrat, începând cu anul 1992,

valori negative, cu oscilaţii de la un an la altul, fără a putea afirma că, se observă o anumită tendinţă bine definită. Pentru anul 1996, deficitul balanţei comerciale România - UE a înregistrat nivelul record de 1,4 mld.$, cam tot cât exporturile româneşyi pe piaţa comunitară în anul 1991. Asimetria fluxurilor comerciale determinată, între altele, de o slabă competitivitate a exporturilor ţărilor ECE pe piaţă comunitară, a condus la dezechilibrarea balanţei comerciale ale ţărilor asociate.

În privinţă altor aspecte legate de stadiul de implementare a Acordului European, trebuie amintit faptul că România a ratificat la 25 ianuarie 1997 noul Protocol privind definitivarea noţiunii de "**produse originare**" şi metodele de cooperare administrativă, anexa la Acord. Ca urmare a acestei perfecţionări, începând din acest an se aplică cumulul multilateral de origine între ţările membre UE, ţările AELS şi ţările asociate la UE, care va permite îmbunătăţirea cooperării economice regionale şi, în mod deosebit, a celei industriale. Aplicarea deplină a prevederilor din protocol este condiţionată, totuşi, de existenţa unor acorduri de comerţ liber între ţările care aplică principiile de cumul de origine. Aderarea României la CEFTA, de la 1 iulie 1997, va contribui la sporirea schimburilor comerciale şi la o cooperare crescută în realizarea anumitor produse.

Referitor la **armonizarea legislaţiei** comerciale, România a elaborat legea concurenţei (cu sprijin din partea experţilor Comisiei europene şi ai statelor membre ale UE) care este compatibilă cu legislaţia UE în acest domeniu (a intrat în vigoare de la 1 februarie 1997). România a beneficiat de asistenţă tehnică din partea autorităţilor UE, în elaborarea proiectului de reglementare, în domeniul protecţiei producătorilor români faţă de concurenţa externă neloială.

Acordurile de asociere sunt, într-o anumită măsură, acorduri de integrare regională reciproce, datorită faptului că, stabilesc zone de liber schimb, mai ales pentru produsele industriale. Jacob Viner (1950) a definit şi evidenţiat efectele de creare şi de deturnare de comerţ., În primul caz, suspendarea taxelor vamale permite trecerea la o sursă de aprovizionare cu un cost de producţie mai scăzut. În schimb, în cel de-al doilea caz, ea antrenează aprovizionări de la producători mai puţin eficienţi (pentru că se vor face importuri din ţara parteneră, în loc să se

aducă produsele din ţările terţe, ele se realizează la un cost mai mic). Efectul de creare de comerţ poate afecta existenţa anumitor ramuri industriale, sectoare economice sau firme importante din ţările asoçiate. Totuşi, prin acordul de asociere România este autorizată sa apeleze la unele măsuri cu caracter excepţional în cazul "industriilor în formare" şi al ramurilor confruntate cu serioase dificultăţi datorită restructurării lor. În astfel de situaţii, România poate recurge la "îngheţarea" calendarului propriei dezarmări vamale sau chiar la majorarea nivelului unor taxe vamale, fără a depăşi însă nivelul de 25%; asemenea măsuri nu vor putea, însă, afecta mai mult de 15% din valoarea totală a importurilor provenite din UE şi vor trebui eliminate progresiv, potrivit unui calendar ce va fi anunţat în prealabil.

Zona de liber schimb creată poate determina şi fenomene de deturnare de fluxuri comerciale pentru ţările asociate, în dauna relaţiilor comerciale cu terţe ţări, partenerii din Uniune devenind mai competitivi pe pieţele est-europene ca urmare a concesiilor obţinute prin acordurile de asociere. Însă, la nivelul consumului, chiar dacă este vorba despre o deturnare de comerţ, acest lucru nu poate fi decât benefic pentru consumator datorită preţului mai scăzut pe care acesta îl va plăti (Meade - 1955 şi Lipsey - 1957).

Impactul pe care liberalizarea importurilor din UE l-ar putea avea asupra industriei româneşti trebuie privit din perspectiva evoluţiei economiei româneşti şi a eforturilor de restructurare. Liberalizarea comerţului induce efecte pozitive în planul capacităţii de performanţă a economiei naţionale, în ansamblul ei, prin promovarea specializării aparatului productiv naţional, putându-şi astfel corecta distorsiunile create prin "industrializarea socialistă", care a dus la dezvoltarea de ramuri şi subramuri industriale, indiferent de eficienţa cu care acestea operau.

De asemenea, nu trebuie uitat efectul favorabil în planul costurilor de producţie, al importurilor unor materiale, componente, subansamble şi echipamente neafectate de taxe vamale. De altfel, în prezent, România practica o gamă largă de costuri şi reduceri temporare de taxe vamale industriale. Permanentizarea unui atare tratament nu poate decât să ajute întreprinderile româneşti să-şi evalueze mai bine potenţialul şi să ia decizii investiţiuonale în condiţii de certitudine mult mai mari.

Industriile din ţările ECE continuă să prezinte, în materie de restructurare şi modernizare, nevoi considerabile "care, fără îndoială, nu vor putea fi satisfăcute fără a apela la investiţiile străine, la tranferul de tehnologie şi de know-how, la cooperarea industrială cu UE, toate în scopul promovării unei ecodezvoltări durabile a sectorului industrial" (Commission européenne - Europolitique n° 2025/18.II.1995).

Referitor la volumul capitalului străin investit în economie, acesta era, la 1 iulie 1997, de 2.570 milioane $ (cu 362 milioane $ mai mult decât la începutul anului), corespunzând unui număr de 46.381 societăţi comerciale (faţă de 45.146 la începutul anului). Proporţii semnificative revin partenerilor din UE: 53% din capital şi 36% din numărul investitorilor. Cu toate că, în ultimii ani, se poate observa un progres vizivil, iar economia românească poate oferi condiţii atractive (resurse naturale, forţă de muncă calificată, nivel scăzut al salariilor, cadru juridic liberal etc.), în comparaţie cu alte ţări est-europene, situaţia investiţiilor străine nu este dintre cele mai favorabile (113$/locuitor la 1 iulie 1997, faţă de 614$/locuitor în Ungaria la 1 ian. 1995).

Concluzie: asocierea la Uniunea Europeană are cu singuranţă efecte pozitive; ea imprimă un anumit dinamism procesului de modernizare economică, politică şi socială a României şi a celorlalte ţări din Europa Centrală şi de Est, punând bazele unei economii competitive pe termen lung.

La 16 iulie 1997, Comisia Europeană a propus începerea negocierilor de aderare doar cu cinci ţări din Europa de Est: Polonia, Ungaria, Cehia, Slovenia şi Estonia. Aderarea implică inserţia ţărilor est-europene în piaţa unică a "celor 15", inserţie care, dacă nu va fi bine pregătită, poate aduce grave prejudicii unor economii destul de departe de nivelurile de competitivitate ale Europei de Vest.

Deşi reprezintă aproape 30% din populaţia UE, cele 10 ţări candidate nu realizează decât 4% din produsul intern brut al UE (PIB în preţuri curente). Agricultura este sectorul cel mai slab productiv: de pe o suprafaţă arabilă echivalentă cu 55% din cea a UE, "cei 10" nu obţin decât 7% din producţia UE. Desigur, în spatele acestei situaţii medii se ascund mari disparităţi. Dar chiar

şi cele mai avansate state pretendente la aderare sunt departe de standardele vest-europene.

Referitor la România, produsul intern brut pe locuitor, indicator sintetic care dă o imagine de ansamblu asupra nivelului de dezvoltare al unei ţări, reprezintă doar 7% din cel al UE, faţă de 13% cât este media celor 10 ţări candidate la aderare.

România a depus cerere de aderare la Uniunea Europeană, la 17 iulie 1997. Conform procedurii comunitare, în vederea adoptării deciziei de începere a negocierilor, prima etapă care trebuie parcursă se referă la avizul tehnic al Comisiei Europene.

Pe baza răspunsurilor primite la chestionarul privind aspectele economice şi sociale şi a informaţiilor accesibile cercurilor comunitare, Comisia Europeană a elaborat avizul său având în vedere criteriile necesare pentru ca ţara candidată să-şi poată asuma obligaţiile de membru cu drepturi depline, aşa cum au fost ele adoptate la Consiliul European de la Copenhaga (1993). De asemenea, la Consiliul European de la Madrid din decembrie 1995, pe lângă strategia de preaderare s-a adoptat şi ideea ca ţările candidate să fie tratate pe o bază egală, ceea ce, în concepţia comunitară, a însemnat că cererile ţărilor candidate au fost analizate ţinând seama de meritele fiecăreia şi pe baza aceloraşi criterii.

Concluziile la care a ajuns Comisia Europeană în avizul formulat se referă, în principal, la:

- România este pe calea de a satisface criteriile politice;
- România a făcut un progres considerabil în crearea economiei de piaţă, dar va trebui să facă faţă unor dificultăţi serioase în a concura cu piaţa comunitară pe termen mediu;
- În ciuda progresului realizat, România nu a transpus unele elemente esenţiale ale acquis-ului comunitar, în special, în ceea ce priveşte piaţa internă (armonizarea legislaţiei). Este, totuşi, nesigur dacă România va fi într-o poziţie de a-şi asuma obligaţiile de membru pe termen mediu.

Eforturi considerabile vor trebui făcute în domeniile: mediului înconjurător, transporturilor, forţei de muncă, afacerilor sociale, justiţiei, afacerilor interne şi agriculturii. În general, se impune o

reformă administrativă substanţială, care să permită României să-şi asume efectiv aquis-ul.

Având în vedere aceste concluzii, Comisia Europeană consideră că negocierile de aderare la UE trebuie să fie lansate de îndată ce România va înregistra progrese suficiente în satisfacerea condiţiilor cerute pentru membrii cu drepturi depline, în conformitate cu decizia Consiliului European de la Copenhaga.

În domeniul relaţiilor comerciale internaţionale, avizul Comisiei Europene conţine aprecierea că România nu ar trebui sa aibă dificultăţi în asumarea aquis-ului comunitar, pe termen mediu. Această concluzie a Comisiei Europene are la bază mai mulţi factori:

- functionarea normală a Acordului European în domeniul comercial, materializată în respectarea calendarului de reducere şi eliminare graduală a taxelor vamale, a măsurilor cu efect echivalent taxelor vamale, precum şi a restricţiilor de import;
- liberalizarea graduală a exporturilor româneşti în conformitate cu angajamentele asumate de România prin Acord;
- participarea activă a României la cooperarea regională şi subregională, în special, prin negocierea unor acorduri de liber schimb cu ţările membre AELS şi CEFTA, considerată de UE ca o etapă importantă în procesul de pregătire a aderării la UE;
- promovarea unei politici comerciale ale cărei mecanisme şi instrumente sunt conectate la regulile de comerţ internaţional.

Dezvoltarea dinamică a comerţului exterior al României cu UE, în perioada aplicării Acordului European, a fost apreciată ca un factor pozitiv, dând încredere UE asupra posibilităţilor de asumare de către România a angajamentelor prevăzute prin Acord.

Referitor la politica industrială, concluzia care se degajă din documentul "Agenda 2000" se referă la faptul că, în condiţiile în care restructurarea industriei româneşti va avea loc în ritmul de până în anul 1996, România nu este pregătită pentru asumarea pe termen mediu a acquis-ului comunitar în acest domeniu.

Factorii principali care sunt menţionaţi în avizul comunitar se referă la:

- ritmul scăzut al restructurării marilor societăţi comerciale cu capital de stat, care înregistrează pierderi şi care beneficiază de o serie de credite directe şi subvenţii din partea statului;
- gradul ridicat de neadaptare a unor produse industriale la condiţiile pieţei, gradul redus de utilizare a capacităţilor de producţie şi nivelul scăzut al managementului;
- ponderea redusă a sectorului privat în industrie (24%);
- concentrarea excesivă a forţei de muncă în marile întreprinderi proprietate de stat, ceea ce reprezintă un obstacol major al procesului de restructurare.

Recunoscând toate acestea, în avizul Comisiei Europene se menţionează, însă, că industria reprezintă o ramură de bază a economiei româneşti şi că unii producători români au reuşit să devină tot mai activi şi pe pieţele externe. Totodată, se fac aprecieri cu privire la accelerarea procesului de restructurare şi privatizare în industrie în etapa actuală, inclusiv, în domeniul regiilor autonome.

La o examinare mai atentă a documentului, rezultă că, concluziile Comisiei Europene se bazează, în principal, pe situaţia industriei româneşti până în 1996 şi nu se fac referiri concrete la măsurile deja adoptate în acest an.

Avizele Comisiei Europene faţă de ţările candidate evidenţiază că aceste ţări se află în stadii diferite de aplicare a reformelor economice, ceea ce a condus la identificarea atât a sectoarelor care pot să-şi asume acquis-ul comunitar, pe termen mediu, dar şi a sectoarelor unde se solicită în continuare eforturi substanţiale. Se poate, deci, constata că nici una dintre ţări nu este în acest moment pregătită din toate punctele de vedere în a-şi asuma integral acquis-ul comunitar, situaţia fiind diferenţiată, inclusiv, în funcţie de sectoare.

Acestea sunt argumente ce pot conta în decizia Consiliului European de la Luxembourg, din decembrie acest an, pentru o începere simultană a negocierilor cu toate ţările candidate, urmând ca evoluţia şi finalizarea acestora să se facă diferenţiat în funcţie de situaţia fiecărei ţări, mai ales că, aşa cum sublinia şi

UE, ne aflăm în faţa unui "proces de integrare" şi nu a "unui moment de integrare".

Bibliografie

1. Andreff W., *Seven years after: the economic differenciation between central and eastern european countries in transition - with a focus on Romania*, International conference, Constantza, Romania, 12-17 July 1997;

2. Bernard D.L., *Considération économique sur les conditions de l'élargissement de l'Union Européenne aux pays de l'AELE et ceux d'Europe Centrale et Orientale*, in Revue du Marché Commun et de l'Union européenne, n°386, mars 1995, p.191-194.;

3. Castillo M., *Les pays d'Europe centrale et orientale: L'association avant l'adhésion?*, în "Droit et pratique du commerce international", vol. 20, n° 3/1994, p.518-538;

4. Chavigny R., *Spécialisation internationale et transition en Europe centrale et orientale*, Ed. L'Harmattan, 1996;

5. Gautron J.C., *L'élargissement de l'Union Européemme aux pays de l'Europe centrale et orientale*, in Revue des Affaires Economiques, n°.1/1995, p.105-110;

6. Manea Gh., *Incidenta politicilor ecologice din Uniunea Europeană asupra României*, în Tribuna Economică n° 46,47,48/1994;

7. Portes R., *Transformation à l'Est: quelles leçons retenir?*, Problèmes économiques n° 2425, 24 mai 1995;

8. Sută N., *Uniunea Europeană. Asocierea României la Comunităţile Europene*, Universitatea "Constantin Brâncoveanu" Rm. Vâlcea, 1995;

9. Sută N., *Economia, comerţul exterior şi politica comercială a României în perioada de tranziţie la economia de piaţă*, caiet de seminar, Universitatea "Constantin Brâncoveanu", Rm. Vâlcea, 1995;

10. *Acord European instituind o asociere între România, pe de o parte, şi Comunităţile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte*, semnat la Bruxelles la 1 februarie 1993, publicat în Monitorul Oficvial al României nr. 73/12 aprilie 1993;

11. *Evaluare a stadiului şi a modului în care au fost puse în aplicare prevederile Acordului European în domeniul comerţului şi aspectele legate de comerţ*, material Ministerul Comerţului, 1995;

12. *Stadiul relaţiilor economice România - Uniunea Europeană*, material Direcţia generală de integrare şi relaţii multilaterale, Ministerul Industriei şi Comerţului, Bucureşti, august 1997;

13. *România şi Uniunea Europeană*, nr. 7/1993; 9/1994; 11/1994; 14/1995; Guvernul României, Departamentul pentru Integrare Europeană;

14. *Uniunea Europeană - România. Parteneriat pentru creşterea economică*, Delegaţia Comisiei Europene în România, Bucureşti, 1995;

15. *Progress Report on the pre-accesion strategy with the associated countries of central and eastern Europe*, 29 nov. 1995, Delegaţia Comisiei Europene în România;

16. *Presidency conclusions - Madrid European Council*, 15 and 16 December 1995, Delegaţia Comisiei Europene în România;

17. *Agenda 2000*, Commission of the European Communities, Brussels, COM (97) 2000 final;

18. *Commission Opinion on Romania's application for membership of the European Union*, Brussels, 15 July 1997, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg;

19. *Anuarul de comerţ exterior al Romiei*, Comisia Naţională pentru Statistică, 1995, colecţia "Buletin statistic de comerţ exterior" pentru anii 1995, 1996 şi 1997 (până în luna iunie).

INTEGRAREA EUROPEANĂ - FACTOR AL CREŞTERII ECONOMICE PENTRU ŢĂRILE DIN EUROPA DE EST

(studiu de caz România)

Silvia MĂRGINEAN

Integrarea este unul din cuvintele cheie ale acestui sfârşit de mileniu. Pe măsură ce diferenţele între indivizi, grupuri sau state se adâncesc, lumea pare a fi tot mai dornică de integrare. După cum se ştie, fenomenul integraţionist nu este nici nou, nici specific în exclusivitate zonei europene. Există păreri conform cărora prima formă de integrare o întâlnim în antichitate, factorul integrator fiind Imperiul Roman. Cum altfel am putea privi procesul de răspândire a culturii şi civilizaţiei romane, uniformizarea, tipizarea unui număr mare de elemente de organizare, conducere şi chiar a modului de viaţă pe tot parcursul Europei şi mai departe? Ulterior, în feudalism şi în epoca modernă, se fac, adesea, auzite voci ale unor învăţaţi ai vremii, politicieni sau oameni de stat, care proclamă integrarea - în diferite forme şi variante, în funcţie de interesele celui ce emitea ideea sau conjunctura politico-economică a momentului - ca fiind soluţia (adesea singura) pentru numeroase probleme. La jumătatea acestui secol, ideile şi curentele integraţioniste se înmulţesc semnificativ şi depăşesc stadiul de declaraţii, păreri, opinii.

Deşi fenomenul integrării se manifestă astăzi în majoritatea zonelor lumii, prin existenţa unor organizaţii ca ALDI (Asociaţia Latino - americană de integrare), NAFTA (Acordul Nord - American de Comerţ Liber), ASEAN (Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est), CEDEAO (Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest) etc. - nu credem că, ne facem vinovaţi de eurocentrism dacă afirmăm că integrarea europeană este un fenomen fără precedent ca dimensiuni şi complexitate.

Dar care este oare explicaţia mirajului pe care-l exercită această idee în întreaga lume? Căutarea cauzelor care au dus la

accentuarea fenomenelor integraţioniste trebuie să pornească de la definiţia conceptului. În literatura de specialitate, există numeroase păreri, opinii şi dificultăţi, dintre care mai interesante ni se par următoarele:

Jan Tinbergen:

Integrarea reprezintă crearea celei mai de dorit structuri economice mondiale, prin suprimarea obstacolelor din calea funcţionării optime şi prin introducerea deliberată a tuturor elementelor necesare coordonării şi unificării"[1].

Friederich Kahnert, şeful diviziei de cercetări a OCDE (Centrul de Dezvoltare al Organizaţiei de Cooperare şi Dezvoltare Economică):

Prin integrare se înţelege suprimarea progresivă a discriminărilor datorate existenţei frontierelor naţionale care afectează activitatea economică a ţărilor membre. Aceste discriminări pot restrânge fluxul de bunuri şi servicii dintre ţări, circulaţia factorilor de producţie, precum şi contextul general al politicii economice, care domină jocul factorilor de producţie.

Ernest B. Haas:

Integrarea este un proces în cursul căruia actorii politici din diferite structuri naţionale sunt convinşi să-şi modifice loialitatea, speranţele şi activităţile politice spre un nou centru, ale cărui instituţii posedă ori pretind jurisdicţie asupra statelor naţionale preexistente[2].

Putem menţiona, în acest context, şi definiţia pe care o dă Dicţionarul Explicativ al Limbii Române acestui concept:

Acţiunea de formare a unui întreg prin unirea părţilor componente.

Indiferent că ne situăm pe poziţia lingvistului, juristului, politicianului sau economistului, importanţa fenomenului ne impune definirea lui clară şi concisă, cauzele apariţiei lui sunt multiple şi dificil de enumerat în totalitate, dar dintre cele mai importante putem aminti:

- apariţia şi manifestarea în forme tot mai acute a contradicţiei dintre posibilităţile de sporire a producţiei şi capacitatea restrânsă a pieţelor naţionale;

- gradul înalt de concentrare a producţiei şi centralizare a capitalurilor, pe de o parte, limitele şi restricţiile libere ale capitalurilor şi forţei de muncă, pe de altă parte;
- necesitatea capitalurilor din ţările situate într-o anumită parte a lumii de a-şi promova şi apăra în comun interesele, ameninţate de concurenţii internaţionali foarte puternici;
- constituirea societăţilor transnaţionale, care prin activitatea lor depăşesc graniţele naţionale;
- interesele comune ale ţărilor dezvoltate de a menţine şi dezvolta relaţiile cu fostele ţări coloniale, devenite independente[3].

În plus, integrarea, ca şi proces economico-social, se va supune principiului sinergiei, conform căruia 2 cu 2 fac 5, adică justificarea costurilor şi eforturilor depuse pentru realizarea ei este dată de rezultatele superioare celor care ar fi fost obţinute în urma acţiunilor individuale ale membrilor.

Dintre toate organizaţiile enumerate, cea mai interesantă şi atractivă este Uniunea Europeană. Unul dintre motive este, desigur, puterea economică, gigantul care rezultă în urma procesului de unificare. Din acest punct de vedere, NAFTA ar putea fi considerată un rival, însă, procesul de integrare în Europa este mult mai profund şi prezintă mult mai multe necunoscute legate, în special, de eterogenitatea ţărilor membre - fapt pentru care Europa Unită exercită o fascinaţie deosebită, atât asupra specialiştilor, cât şi asupra profanilor.

Pentru ţările est-europene, participarea activă la procesul de integrare - în măsura posibilităţilor - este un obiectiv prezent în toate programele economice, politice etc. Dincolo de atracţia firească generală de interesul faţă de procesul de creare a unei noi super-puteri, există motivele de natură economică ce determină abordarea detaliată a tuturor aspectelor integrării, a posibilităţilor de colaborare pe termen scurt, mediu şi lung, dar şi analiza şanselor de includere în această organizaţie.

Primul motiv economic care face atât de atractivă integrarea în Uniunea Europeană este că aceasta este văzută ca un factor esenţial pentru obţinerea **creşterii economice**. prin politica sa economică, fiecare stat - deci şi cele din Europa de Est - urmăreşte obţinerea creşterii economice. Renunţând aici la analiza raportului creştere-dezvoltare, trebuie să spunem că

diferenţele de nivel de trai şi grad de dezvoltare economică dintre Uniunea Europeană şi ţările europene din afara ei, nu pot constitui decât un argument în plus în favoarea integrării.

Pentru ţările est-europene, articolele din Tratatul pentru înfiinţarea Pieţei Comune (25 martie 1957) care prevăd că scopul acestei colaborări este:

- *să asigure progres economic şi social în ţările membre prin acţiune comună pentru eliminarea barierelor care împart Europa;*
- *Comunitatea se înfiinţează pentru a întări unitatea economiilor incluse, asigurând dezvoltarea lor armonioasă prin reducerea diferenţelor existente între regiuni şi a lipsei de dezvoltare a regiunilor mai puţin favorizate;*
- *aceste obiective nu pot decât să facă posibila integrare mai atractivă.*

Poziţia acestor ţări este logică şi clară: dacă vrei să ajungi la un nivel de dezvoltare comparabil cu Uniunea Europeană este necesar să ai un ritm de dezvoltare egal sau mai accelerat decât media înregistrată acolo, iar acest lucru îl vei putea realiza mult mai uşor dacă este înăuntru şi nu afară. Integrarea nu se poate realiza instantaneu, fiind necesară parcurgerea mai multor etape, legate de cele 5 obiective economice principale; uniunea vamală, liberalizarea circulaţiei capitalurilor, libera circulaţie a forţei de muncă, piaţa comună agricolă, uniunea economică şi monetară. Fiecare pas înainte înseamnă, însă, o victorie şi relaţiile din anii '90 ilustrează acest lucru.

Până acum, acceptarea unanimă a ideii că UE se va extinde în viitorul mai apropiat sau mai îndepărtat, a avut drept consecinţă subordonarea a numeroase procese economico-sociale acestui obiectiv în ţările aspirante. Eforturile depuse pentru armonizarea legislatiei, eforturi relativ uşoare, având în vedere că majoritatea ţărilor din această zonă au sistemul de legi încă în curs de elaborare şi perfecţionare, şi-au arătat deja primele rezultate. Desigur, nu poate fi considerată singura cauză, însă, FMI afirmă în ultimul său raport că, în 1996, contracţia activităţii economice în ţările în curs de tranziţie pare a se fi încheiat, după 6 ani de declin. Străduinţele ţărilor est-europene de a convinge vecinul mai puternic că sunt credibile, stabile şi capabile să facă faţă cerinţelor, au avut cu siguranţă un rol important.

În plus, partenerul european, pentru a arăta propria disponibilitate şi deschidere, a iniţiat numeroase programe, dintre care programul PHARE este cel mai important, ca dimensiuni şi arie de cuprindere. Astfel, dacă în 1989, acesta avea drept scop coordonarea ajutoarelor pentru Polonia şi Ungaria, în prezent, practic, întreaga Europă de Est beneficiază de sprijin în domeniul restructurării întreprinderilor de stat, privatizării, asistenţă tehnică şi schimb de experienţă. Sumele alocate au fost, în fiecare an, tot mai mari, importanţa lor pentru economiile naţionale rezidă, însă, în domeniile prioritare. De exemplu, în cazul României, bugetul este destinat dezvoltării economice, în general, dezvoltarea sectorului privat şi resurse umane etc. Aşadar, colaborarea este unul din factorii creşterii economice, atât pe termen scurt cât şi pe termen lung (accentul pus pe dezvoltarea resurselor umane este esenţial).

Există şi voci care atrag atenţia asupra problemelor cu care se confruntă Uniunea Europeană, spunând că, odată cu bunăstarea şi avantajele, colaborarea şi mai târziu integrarea vor aduce şi un "import" de politici economice şi sociale care ar putea fi defavorabile ţărilor mai puţin dezvoltate. "În ciuda proporţiilor sărăciei acumulate în aceste ţări, totuşi, se prevede reducerea cheltuielilor sociale, reducere iminentă pentru că ... are loc o globalizare a vieţii economice şi, în cadrul acesteia, integrarea europeană, care sunt însoţite între altele, de tendinţe de accentuare a privatizării şi de extinderee a mecanismelor specifice pieţei în întreaga gamă de activităţi economice şi sociale"[4]. Aşadar, cei care vor să fie acceptaţi nu vor mai avea posibilitatea să-şi stabilească, în mod absolut independent, propria politică socială, de exemplu, un punct deosebit de sensibil în ţările candidate, care se confruntă cu numeroase probleme ca şomaj, degradarea mediului, reducerea şanselor săracilor la educaţie etc. Dimensiunile acestor fenomene negative ar fi mai mari în cazul neintegrării, iar rezolvarea lor va fi mult mai usoară prin colaborare decât în lipsa acesteia.

Există şi specialişti care privesc raportul creştere economică - integrare exact invers decât am făcut-o noi pâna acum. Integrarea nu este văzută ca un mijloc, ci ca o consecinţă a creşterii economice. profesorul Anghel Rugină susţine:

"Dacă realizăm un "Miracol Economic" prin introducerea unui sistem nou de echilibru general stabil, adică cea mai bună soluţie la problemele social-economice ale timpului nostru, şi fără credite din străinatate, adică "Prin noi însine", atunci în mod automat şi fără nici un tratat economic am intrat ca un musafir deosebit şi stimat în orice ţară liberă din lume (chiar şi într-o ţară cu dictatură politică), mai întâi, fiindcă acest musafir deosebit nu produce nici o pagubă, ba, dimpotrivă, aduce daruri de schimbat la preţuri reale de echilibru, unde atât vânzătorul cât şi cumpărătorul se bucură de o utilitate socială, de echitate, iar LEUL NOU ROMÂNESC DE AUR va fi acceptat ca mijloc de schimb stabil şi măsurător de valori stabile, oriunde pe glob"[5].

Indiferent de soluţiile posibile pentru obţinerea acelui "miracol economic", poziţia aceasta poate câştiga numeroşi adepţi. Desigur, ar fi mult mai bine să beneficiezi de avantajele intrării în Uniunea Europeană doar în momentul în care partenerii nu te mai pot privi ca pe o povoară, în momentul în care problemele sociale sunt puţine şi uşor de rezolvat. Poziţia pare puţin utopică, datorită faptului că un miracol economic este imposibil fără colaborarea cu marele partener european.

În concluzie, soluţia pare a fi, şi de această dată, calea de mijloc, întrucât doar ea poate împăca interesele ambelor părţi: colaborare şi parteneriat până la obţinerea unui ritm şi nivel de dezvoltare acceptabil, după care integrarea va aduce avantaje de ambele părţi. **Aşadar, creştere economică - integrare - creştere economică, aceasta este ordinea firească a lucrurilor. În prima fază, creşterea economică este o cauză a integrării, după care se manifestă ca un efect al acesteia.**

Note

1. Jan Tinbergen (coordonator), *Restructurarea oridinii internaţionale*, Ed. Politică, Bucureşti, 1978.

2. Dana Victoria Savu, *Integrare europeană*, Ed. Oscar Print, 1996.

3. *** *Economie politică*, (Niţă Dobrotă, coordonator), Ed. Economică, Bucureşti, 1995.

4. Gh. Răboacă, *Dimensiunea socială a creşterii economice*, Economistul, nr. 937/1997.

5. Anghel N. Rugina, *Uniunea economică europeană şi România*, Economistul nr. 983/1997.

ANTICIPATED ECONOMIC EFFECTS OF THE INTEGRATION OF ROMANIA INTO THE EUROPEAN UNION

Dr. Stelian IORDACHE**
Dr. Iulia TRĂISTARU***

1. Introducere

The rapid accesion of the applicant countries of Central Europe[1] is motivated not only by geopolitical and security considerations but also by its stabilizing effect on the economic environment. The cumulative process of investment and growth in Central Europe would support the reform process in this region with benefic consequences for the whole continent. Economic theory and recent experience of Spain and Portugal in the 1980s suggest that rapid enlargement is a winning option.

Apart from the enhanced credibility of economic reforms in Central Europe, other possible sources of economic gain in the this region could include[2]: increased economic performance arising from specialization according to comparative advantage and better exploitation of scale economioes; forced changes in efficiency arising from increased competition within the region; integration-induced changes affecting the quantity or quality of factor input such as increased capital inflows and changes in the rate of technological advance; harmonization of regulatory regimes. However, the integration-induced adjustment costs in central European countries (CECs) may be considerable[3]. Among these adverse effects, rapid decumulation of capital in non-competitive (industrial sectors), high rates of unemployment, and trade diversion are most frequently quoted. In addition, it is acknowledged that membership in the European Union will imply a major transfer of national competencies to the level of the Community hence reducing considerably the discretion of policy markers in the CECs (Bofinger, 1995).

A major step to wards the gradual integration of CEECs into the European Union has been made with the signing of the

Europe Agreements. The economic performance in the last five years has confirmed the empirical literature[4] which states that trade liberalization between the European union and CEECs have no major negative impact on EU producers even at regional or sectorial levels. On contrary, there are many areas where EU producers have clearly benefited from trade integration with the CEECs. Little has been done, however, to assess the long term effects of trade liberalization on the CECs economies. This is a contribution towards the uncovering of this effects in the case of Romania.

The rest of this paper is structured as follows. Section 2 gives an overview on the institutional framework for the accession of Romania to the European Union. In Section 3 we analyse the trade patterns and performance of Romania vis-à-vis the European Union. The results of our applied general equilibrium analysis about estimated effects of trade liberalization between Romania and the European Union are discussed in Section 4. Section 5 concludes.

2. The institutional framework for the accesion of Romania to the European Union

The "return to Europe" is a legitimate aspiration of the Romanian people. The integration in the European and Euro-Atlantic structures represents for Romania the guarantee for its democratic institutions and market-oriented reforms.

The accession of Romania to the European Union means not only economic grows arising from specialization according to its comparative advantages and better exploitation of scale economies, but also security and stability.

The relations of Romania with the European Union are directly linked with the distinct role which Romania has played within the Soviet bloc. During the Cold War, Romania has been the only country in the communist bloc having a bilateral trade agreement with the European Community and which has been granted an unilateral preferential treatment in the form of GSP.

At the beginning of 1974, Romania was included among the countries granted unilateral preferential treatment by the European Community. At the end of 1980, the Community signed two agreements which facilitated the access of a large number of

Romanian products to the Common Market. A trade and cooperation agreement has been signed on 22 October 1990 and entered into force on 1 May 1991.

This, so called, "first generation" trade agreement was a non-preferential agreement aiming to promote mutual trade through MFN treatment. It provided the removal on the EC side of certain specific quantitative restrictions over a period of several years, and constituted a framework for further trade concessions. The Association Agreement signed on 1 February 1993 and entered into force on 1 May 1993 aims at trade liberalisation of industrial products in a transitional period of ten years.

In the economic domain, Romania was a classical example of the Stalinist orthodoxy of industrialisation at all costs. The autarhic nationalist economic policies aiming at "economic independence" adopted in the 1950s and 1960s were centered on extensive development, the core of which rested in mobilization a tactics geared towards high growth rates. Between 1950 and 1977, Romania maintained one of the highest growth rates in the world. The leadership's unaltered adherence to centralization of planning and to high rates of investment in heavy industry at the expense of current consumption and the incapability of pursuing measures leading to a "second" industrial revolution, conducted to Romania's economic problems in the late 1970s and early 1980s. The political distance from Moscow in the case of Romania, could be also seen as a contributing factor to the failure to introducing partial economic reforms like those introduced in the Soviet Union and the other communist countries during the 1960s and 1980s.

December 1989 marked an abrupt and dramatic transformation in Romania, in its politics, its economy and its society. Compared with the other former communist countries, Romania had one of the longest ways to go towards a market economy, but was least prepared to get there. Although the change has been slow, it is significant compared with the starting point. The poor performance of Romania in the economic reform and transition to a market economy is a legacy of the communist regime. However, economic policy after 1989 has been characterzed by insufficient coherence, credibility and transparency. Nevertheless, trade liberalisation, cuts in state

expenditures and financial reforms have been introduced. The reform speeded up in 1991, with the implementation of stabilisation measures under IMF auspices. Following the November 1996 general elections, the new centre-right government has pushed the acceleration of the market-oriented reforms.

The Association Agreement signed on 1 February 1993 set a new framework for the economic relations of Romania with the European Union. The aim of the trade component of the Association Agreement is the gradual establishment of a free trade area during a transitional period of ten years. The European Union will introduce free trade before Romania. This asymmetrical approach is meant to have a positive impact on the economic restructuring process in Romania. The European union is to abolish customs duties and quota restrictions on industrial products within six years. Special rules are to apply for sensitive products such as textiles, ECSC products and agricultural products (dealt with in three additional Protocols). Given the important share of industrial products in the exports of Romania to the EU, we could argue that the Association Agreement does have a significant impact for the market access of Romania. However, two qualifications should be considered. First, the tariffs for imports of industrial products into the EU have been lowered as a consequence of GATT negotiations. Second, the MFN rates for industrial products granted through the Trade and Cooperation Agreement entered into force in 1991 are quite low. On the other hand, the proportion of exports affected by NTBs for which longer transitional period and special rules are to be applied, is substantially lower for industrial products.

The preparation for the accesion to the European Union takes place in the framework of the "structured dialogue" decided at the Council of Essen in December 1994 with the assistance of the Phare Programme and the White Book on the preparation of applicant countries for the Single Market. Also, the Council of Florence in June 1996 has confirmed the importance of the strategy for accession and announced the possibility for the negociation for accession to start six months after the conclusion of the Interguvernmental conference opened in Torino in March 1996.

3. Trade patterns and performance of Romania *vis-à-vis* the European Union, 1989-1995[5]

The European Union has become the main trade partner for Romania. It represents the market for almost two thirds of Romanian exports of manufactured goods (54.15 per cent in 1995). For a number of product groups, the share of the EU in total exports is more than 50 per cent. These product groups included in 1995: footwear (92.76 per cent); textiles and textile articles (85.16 per cent); miscellaneous manufactured products (79.36 per cent); articles of stone, plaster, cement (66,47 per cent); plastics, rubber and articles thereof (56,93 per cent); prepared foodstaffs, beverages, tobacco (55.55 per cent); machinery and mechanical appliances, electrical equipment (51.22 per cent); basic metals and articles of basic metals (50.73 per cent). Meanwhile, the share of the European Union in the Romanian imports of manufactured goods was in 1995/50.46 per cent. The European Union was in 1995 the major supplier for Romanian imports of raw hides and skines (90.04 per cent); textiles and textile articles (84.04 per cent); footwear (83.00 per cent); miscellaneous manufactured articles (74.58 per cent); machinery, mechanical appliances, electrical equipment (70.56 per cent).

The structure of the Romanian exports to the European Union is highly concentrated. In 1995, 58.96 per cent of these exports consisted of three products groups; textiles and textiles articles (31.22 per cent); basic metals and articles of basic metals (17.02 per cent); miscellaneous manufactured articles (10.72 per cent). These three product groups togheter with two other - footwear (9.27 per cent); machinery, mechanical aplpliances and electrical equipment (7.84 per cent) - made up 76.07 per cent of the total export of Romania to the European Union.

The specialization indices[6] (Table 1) indicates that *Romania is a preferential supplier to the European Union* for product groups in the categories of labour-intensive, energy-intensive and with relatively low added value such as: cork and articles of cork; miscellaneous textile articles; inorganic chemicals; articles of iron and steel; furniture. In the category of capital-intensive products, Romania has a high specialisation index for railway, tramway locomotives and rolling-stock.

Table 1
Product groups with the highest specialisation index in the trade relations of Romania with the European Union, 1989, 1994

Code Product group	Specialisation index
1989	
45. Cork and articles of cork	352.42
63. Miscellaneous textile articles	42.80
28. Inorganic chemicals	40.14
65. Headgear and parts thereof	39.68
94. Furniture; prefabricated buildings	17.70
56. Wadding, felt, nonwovens	12.23
73. Articles of iron and steel	4.34
86. Railway or tramway locomotives	4.10
53. Other vegetable textile fibres	3.65
32. Tanning or dyeing extracts	3.50
58. Special woven fabrics	3.41
30. Pharmaceutical products	3.38
4. Dairy produce	3.37
43. Furskins and artificial fur	2.75
2. Meat and edible meat offal	2.63
1994	
45. Cork and articles of cork	250.24
65. Headgear and parts thereof	133.65
63. Miscellaneous textile articles	63.65
94.Furniture, prefabricated buildings	9.25
1. Live animals	7.81
73. Iron and steel	6.98
53. Other vegetable textile fibres	6.17
86. Railway or tramway locomotives	5.09
56. Wadding, felt and nonwovens	4.96
43. Fursking and artificial fur	4.93
28. Inorganic chemicals	4.15
75. Nickel and articles thereof	3.10
30. Pharmaceutical products	2.61
74. Copper and articles thereof	2.17
32. Tanning or dyeing extracts	2.10
62. Apparel and clothing accesories not knitted	1.63
4. Vegetable plaiting materials	1.60

Source: Own calculations based on data extracted from EUROSTAT COMEXT database

The *comparative advantages revealed* by the high specialisation index are confirmed by high trade coverage ratios in the above mentioned product groups. The highest trade coverage ratios are registered for manufactures of straw and fertilisers as it is shown in Table 2.

Code Product group	Specialisation index
1989	
46. Manufactures of straw	2450.00
31. Fertilisers	1386.79
65. Headgear and parts thereof	309.50
57. Carpets, other textile floor coverings	183.33
14.Vegetable plaiting materials	167.00
80. Tin and articles thereof	154.00
6. Aluminium and articles thereof	124.15
94. Furniture; prefabricated buildings	118.84
4. Dairy produce	76.46
27. Mineral fuels	68.60
3. Fish and crustaceans	55.00
16. Preparations of meat, of fish and crustaceans	51.18
66. Umbrellas, walking-sticks	38.48
7. Edible vegetables, certain roots and tubers	32.38
44. Wood and articles of wood	22.47
62. Apparel and clothing accesories not knitted	21.72
12. Oil seeds, oleaginous fruits	29.25
70. Glass and glassware	19.29
95. Topy, games, sports requisites	15.83
5. Product of animal roigin not specified	14.51
1. Live animals	13.01
78. Lead and articles thereof	12.00
91. Clocks, watches, parts thereof	10.01
42. Articles of teather	8.26
73. Articles of iron or steel	7.46
1994	
46. Manufactures of straw	219.06
14. Vegetable plaiting materials	77.30
31. Fertilisers	59.83
7. Edible vegetables and certain roots and tubers	41.04
1. Live animals	15.51
76. Aluminium and articles thereof	10.86
62. Apparel and clothing accesories not knitted	10.34
94. Furniture, prefabricated building	9.59
72. Iron and steel	8.31
89. Ships, boats and floating structures	8.19
74. Cooper and articles thereof	7.67
44. Wood and articles thereof	5.61
25. Salt, sulphur, lime and cement	5.24
70. Glass and glassware	4.20
86. Railway or tramway locomotives, rolling - stock	3.87
5. Products of animal origin not specified	3.58
61. Apparel and clothing accesories knitted	3.19
29. Organic chemicals	3.17

Source: Own calculations based on data extracted from EUROSTAT COMEXT database

Most of the product groups for which Romania has a revealed comparative advantage have a significant share in the total exports to the European Union. Exceptions are product groups such as machinery and mechanical appliances; electrical machinery and equipment; vehicles other than railway or tramway rolling-stock; pearls, precious or semi - precious stones which have an important share in the Romanian exports to the European Union, but in which Romania does not have a comparative advantage (sec. Table 3).

Table 3

Product groups with the highest share in the expoort of Romania to the European Union and highest specialisation index and/to trade coverage ratio, 1989, 1992, 1994

1989
xx 94. Furniture, prefabricated buildings; 73. Articles of iron or steel; 62. Articles of apparel and clothing accessories not knitted; 65 Headgear and parts thereof
xo 28. Inorganic chemicals; 63. Miscellanneous textile articles; 45. Cork and articles of cork; 30. Pharmaceutical products; 2. Meat and edible meat offal; 32. Tanning or dyeing extracts; 56. Wadding, felt and nonwovens;
oo 84. Machinery and mechanical appliances; 74. Copper and articles thereof; Vehicles other than railway and tramway rolling stock; Electrical machinery and equipment; 71. Pearls, precious or semi-precious stones.
1994
xx 94. Furniture, prefabricated buildings; 65. Headgear, parts thereof; 62. Apparel and clothing accessories not knitted; 74. Copper and articles thereof;
xo 63. Miscellaneous textile articles; 73. Articles of iron and steel; 30. Pharmaceutical products; 28. Inorganic chemicals; 45. Cork and articles of cork;
oo 85. Electrical machinery and equipment; 84. Machinery and mechanical equipment; 71. Pearls, precious and semi-precious stones.

xx = high share in export, high specialisation index and high trade coverage ratio; xo = high share in export, high specialisation index; oo = high share in export

To summarize, the trade liberalisation measures contained in the Europe Agreements repreasent a step forward for the economic integration of the associated contries into the European Union. As a consequence, changes in their trade patterns and performance vis-à-vis the European Union are expected.

However, in the case of Romania, the trade liberalisation measures implemented with the Europe Agreement, since 1 May 1993, have not had yet a direct and significant impact on the patterns and performance of its trade relation with the European Union. Surprisingly, most of the increases in shares in exports, specialisation indices and trade cuverage ratios occurred in the most protected groups of products (animal and vegetal products; iron and steel; footwear; textiles and textile articles). These changes could be considered consequences of the revival of the Romanian industrial output since 1993. On the other hand, the time elapsed since the entering into force of the Europe Agreement is too short to influence major changes in the structure of industrial production of Romania and modifications could be expected to occur only on long term.

4. Estyimated effects of trade liberalization between Romania and the European Union: An applied general equilibrium analysis

The assumption of the model used in our analysis are similar to those of conventional applied general equilibrium models(7). In modelling economies of scale, we have followed the assumptions of the model presented in Harris (1984), That is we have assumed there are three types of industries: competitive, regulated, and imperfectly competitive (Tabel 4 shows how each sector was classified).

Tabel 4
ELASTICITIES VALUES USED TO CALIBRATE THE AGE MODEL FOR ROMANIA

	σ	β	δ
Agriculture	1.14	1.13	competitive
Mining	2.36	1.96	competitive
Food	1.13	1.13	0.85
Textiles	1.15	1.14	0.78
Leather	1.12	1.58	0.82

Wood	1.76	1.69	0.89
Paper	1.56	1.55	0.62
Chemicals	2.61	2.53	0.68
Non-metalic products	2.78	2.70	0.75
Basic metals	1.45	1.42	0.83
Equipment	3.58	3.28	0.66
Machinery	2.11	2.00	0.55
Electricity	-	-	regulated
Building	-	-	competitive
Trade	-	-	competitive
Transport	-	-	competitive
Communications	-	-	competitive
Financial services	-	-	competitive
Other services	-	-	competitive

σ = Elasticity of substitution between domestic goods and imports from and ROW
β = Export demand elasticity
δ = Inverse scale elasticity

Source: Shiells, Stern, and Deardorff (1986), Dixon et. al. 1992, Harris (1984)

In the competitive industries constant returns to scale are assumed. In the regulated industries, both the quantity produced and domestic price are fixed by the government. The quantity exported is equal to domestic production minus domestic demand. For the imperfectly competitive sector, costs, pricing behaviour, and entry conditions are specified in Harris (1984). In this case, firms' costs are the sum of fixed and variable costs related to hiring the services of labour and capital. The increase in the wage/rental ratios will induce firms to substitute capital for labour. marginal cost is assumed to be independent of the firm's production level, so average cost is declining everywhere. Average cost is equal to total cost divided by the output.

Thus, as the level of production increases, there is a gain in efficiency because average cost declines. For each imperfectly competitive industry in our model, the degree of unexploited scale economies is measured by the inverse elasticity of scale, which is defined as the ratio of marginal to average costs.

The value for the three sets of parameters required to solve the model (σ, β, δ) are specified in Table 4. The closure rule adopted for our model assumes that labour is perfectly mobile between sectors, though in fixed agreegate supply, so that the wage becomes the variable that adjusts to clear the labour

market. On the other hand, capital is assumed to be mobile not only between sectors but also between countries. Therefore, its price is fixed and given by the world rental rate. We assumed a variable trade balance and a fixed real exchange rate. The model is calibrated using an inpuit - output table of the Romanian economy for 1993. Our modelling assumes a complete elimination of tariffs between Romania and the European Union. The results of our trade policy simultation are shown in Table 5.

Tables 5
EFFECTS OF TRADE LIBERALIZATION BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND ROMANIA ON THE ROMANIAN ECONOMY

	P_i	XO_i	E_i^{eu}	E_i^{row}	M_i^{eu}	M_i^{row}	K_i	L_i
Agriculture	2.4	-3.2	2.2	-2.8	8.9	-2.5	3.2	-15.0
Mining	2.8	4.2	5.1	-3.6	2.3	10.6	7.5	6.6
Food	-4.2	2.7	9.1	1.9	24.1	-9.3	6.8	-12.1
Textiles	-6.4	6.7	14.2	-1.2	14.8	-2.3	11.4	-6.2
Leather	-7.4	6.5	27.2	-3.4	15.4	-1.1	12.9	-7.2
Wood	-7.7	5.9	4.3	-1.8	1.2	0.4	24.5	6.7
Paper	-5.0	7.6	3.2	1.7	4.3	-9.0	12.4	-6.2
Chemicals	-3.2	9.5	7.9	2.8	7.4	3.5	15.0	-7.2
Non-metalic products	-7.4	14.6	1.7	-5.6	13.2	-2.4	19.5	-8.2
Basic metals	-1.3	23.6	0.9	-4.9	7.2	-3.1	23.2	-2.6
Equipment	-2.3	27.4	9.0	1.5	8.1	7.4	21.8	9.5
Machinery	-6.2	15.7	2.3	2.8	7.9	9.2	34.8	5.1
Electricity	4.6	8.9	-	-	-	-	17.9	-2.8
Building	4.7	13.7	-	-	-	-	45.6	21.4
Trade	3.7	16.9	-	-	-	-	16.7	2.9
Transport	4.1	9.8	-	-	-	-	14.6	-2.7
Communicat ions	3.8	8.7	-	-	-	-	10.8	-3.9
Financial services	5.8	6.7	-	-	-	-	14.9	4.3
Other services	8.7	2.9	-	-	-	-	16.4	-2.8

P_i = composite good price; XO_i = gross domestic output; E_i^{eu} = exports to EU; E_i^{row} = exports to ROW; M_i^{eu} = imports from EU; M_i^{row} = imports from ROW; K_i = capital; L_i = emploument.

As we can see in Table 5, changes in gross domestic output due to trade liberalisation between Romania and the European Union are mainly expansions of production activies with the exception of agriculture. Such expansion is particularly strong in equipment, basic metals, machinery, non-metalic products and building. However, this growth of industrial output will imply large movements of labour force between sectors as our results shown in the last column of Table 5 indicate.

Because the price of capital is assumed to be fixed at the world rental price, its use increases in all sectors. Given that we assumed a Cobb - Douglas production function between labour and capital we could expect that some substitution for labour could take place. This would result in high economic adjustment costs for Romania as it would imply a very strong relocation of labour.

The effects of trade liberalisation between Romania and the European Union for foreign trade are shown in the third to sixth columns of results in Table 5. As we can see in the third column, exports of Romania to the European Union will increase. this increasing is very strong in leather, textiles, food and chemicals. exports to the rest of the world show a different pattern. Exports of machinery, equipment, chemicals, paper, food register modest increases. In the remaining sectors, exports decrease. This results suggest some trade diversion in favour of the European Union.

The fifth and sixth columns in Table 5 show the effects on the Romanian imports. The results shown in the fifth colimn indicate an increase of imports of Romania from the European Union in all sectors. The biggest increases are recorded for food, leather, textiles, non-metalic products and equipment. Imports from the rest of the world increase, albeit to a easier degree, for mining, machinery, equipment abd chemicals and decrease for the rest of the sectors. Once again, these results indicate that some trade diversion towards imports from the European Union are likely to take place, particularly in the case of commodities with a high Armington elasticity of substitution.

In the first column of Table 5 are shown the changes in prices of composite commodities, which are indexes of prices paid by consumers for domestic goods, imports from the European Union, and imports from the rest of the world. In the manufacturing

sectors prices go down. On the other hand, prices for agriculture, mining and non-traded goods, especially show increases. In the case of services, this increase could be explained by the fact those sectors do not experience efficiency gains from trade liberalisation associated with scale economies.

In summary, the removal for tariffs between Romania and the European Union will imply a considerable economic restructuring. Under the assumption that the price of capital is fixed on world markets and the easy availability of foreign capital, especially if scale economies are present, the Romanian economy is expected to expand. The results of our AGE modeling seem to suggest that, as a result of trade liberalisation between Romania and the European Union, a smaller number of firms will serve a larger market, making better use of the existing factors of production. On the other hand, the substantial economic growth resulting from the integration of Romania into the European Union will imply large adjustment costs for the Romanian labour market.

5. Conclusion

1. The accession of the associated countries to the European Union is motivated not only by political and security considerations, but also by the new prospects for economic growth and general well-being the enlargement process could bring for the whole continent. In this context, the trade liberalization measures contained in the Europe Agreements represent a step forward for the economic integration of the associated countries into the European Union.
2. In the case of Romania, the trade liberalization measures implemented with the Europe Agreement, since 1 May 1993, have not yet resulted in significant changes of the patterns and performance of its trade relations with the European Union. Most surprisingly, our analysis finds that the shares in exports, specialisation indices and trade coverage ratios have increased for the product groups considered "sensitive" for the European Union market (animal and vegetal products; iron and steel; footwear; textiles and textile article). This outcome could be explained, on the one hand, by the high concentration of

the Romanian exports in these sector and, on the other hand, by the revival of the Romanian industrial output since 1993 after a significant declin between 1989 - 1992. One could also argue that the time elapsed since the entering into force of the Europe Agreement is too short to induce major changes in the structure of industrial production of Romania and such modifications could be expected to occur only long term.

3. The results of our general equilibrium analysis indicate that the removal of tariffs between Romania and the European Union will imply a considerable economic restructuring. Under the assumption that the price of capital is fixed on world markets and the easy availability of foreign capital, if economies of scale are present, the Romanian economy is expected to expand.
4. An important conclusion of our study is that economies of scale matter for Romania. Thus, our findings seem to suggest that, as a result of trade liberalisation between Romania and the European Union, a smaller number of firms will serve a larger market, making better use of the existing factors of production. On the other hand, the substantial economic growth resulting from the integration of Romania into the European Union will imply large adjustment costs for the Romanian labour market.
5. However, we should mention that, undoubtedly, the results of our applied general equiliblium modelling depend very much on the chosen parameter values as well as closure rules. The assumptions which we made and the values for the parameters used to calibrate the applied general equilibrium model for Romania were taken from existing studies on western economies due to data limitations in the case of Romania. The results presented here should therefore be taken cautiously.

References

Aghion, Ph, et al., (1992) *Towards the Establishment of a Continental European Customs Union*, in J. Flemming and J.M.C. Rollo (eds) *Trade, Payments and adjustment in Central and Eastern Europe*(London: Royal Institute of International Affairs), pp. 157-180

Andersen, P. and P. Dittus (1994), *Trade and employment: Can we afford better market access for Eastern Europe?* Oesterreichische Nationalbank, Working paper No. 17 (quoted in Bofinger, 1995)

Arndt, S. and C. Milner (1995), *Editorial Introduction*, in Arndt, S., and C. Milner (eds) *The World Economy. Global Trade Policy 1995*, (Oxford: Blackwell Publishers Ltd.) pp.1-10

Baldwin, R.E. (1994) *Towards an integrated Europe* (London: CEPR)

Baldwin, R.E. (1995), *An Economic Evaluation ofd the Uruguay Round Agreements*, in Arndt and Milner, op.cit. pp. 153-172

Bofinger, P. (1995), *The Political Economy of the Eastern Enlargement of the EU* (London: CEPR Discussion Paper no. 1234)

CEPR (1995), *Foundations of an open economy: Trade laws and institutions for Eastern Europe* (London: CEPR)

Collins, S. and D. Rodrick (1991), *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy* (Washington D.C.: Institute for International Economics)

Dixon, P.D. et al. (1992), *Notes and Problems in Applied General Equilibrium Economics* (Amsterdam: North Holland)

European Commission (1994), *The economic interpenetration between the European Union and Eastern Europe*, European Economy, no.6

Faini, R. and R. Portes (eds.) (1995), *European Union trade with Eastern Europe: Adjustment and opportunities* (London: CEPR)

Hare, P. and G. Hughes (1991), *Competitiveness and industrial restructuring in Czechoslovakia*, Hungary and Poland (London: CEPR Discussion Paper, no., 543)

Harris R. (1984), *Applied general equilibrium analysis of small open economies with scale economies and imperfect competition*, American Economic Review: 74(5), pp. 1016-32

Hoekman, B., and Djankov (1995), *Catching up with Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative* (London: CEPR, Discussion paper, no. 1300)

Holzmann, R. et al. (1994), *Pressure to adjust: Consequences for the OECD countries from reforms in Eastern Europe*, in Empirica, vol. 21, pp.141-196

McKinnon, R. (1991), *The Order of Economic Liberalization* (Baltimore: Johns Hopkins University Press)

Molle, W.(1994), *The Economics of European Integration*, 2nd ed. (Aldershot: Dartmouth)

Robson, P. (1990), *The Economics of International Integration*, 3rd ed., (London: Unwin Hyman)

Shiells, C.R., R.M. Stern and A.V. Deardorff (1986), *Estimates of the Elasticities of Substitution between Imports and Home Goods for the United States*, in Weltwirtschaftliches Archiv: 122, pp. 497-519

Winter, L.A. (1995), *Trade Policy Institution in Central and Eastern Europe: Objectives and Outcomes*, in Winters, L.A., (ed.) Foundations of an Open Economy (London: CEPR)

Appendix 1.

An applied general equilibrium model for Romania to analyse its trade liberalization with the European Union

A. Discription of the model

The assumptions of the model are similar to those of conventional AGE models with imperfect competitions and economies of scale[8].

The model separates the rest of the world in two regions: European Union (EU) and the rest of the world (ROW). These two regions are not explicitly modeled; that is, they enter as suppliers of Romanian imports and as demanders for Romanian imports and as demanders for Romanian exports. Domestic and imported commodities are assumed to be imperfect substitutes based on the Armington assumption, and the Romanian exports face downward - sloping demand curves in EU and ROW.

Producers combine Armington aggregates of domestic and imported intermediate inputs in fixed proportions; capital and labour are combined based on Cobb-Douglas value-added functions. Intermediates and net output are combined in fixed proportions.

Dimensions

The model identifies 19 production sectors, each sector producing a single commodity. Of these 12 commondities are tradable, while the remaining 7. commodities are non-traded.

There are two factors of production, capital and labour. It is assumed that there is one reprezenmtative consumer and that there are three regions: Romania, European Union (EU), and the rest of the worls (ROW).

Production

All production activies combine intermediate inputs in fixed proportions but allow for some degree of substitution between domestic and foreign commodities. They also combine labour and capital bu means of a Cobb-Douglas production to generale value added which in turn, combines in fixed proportions with intermediate inputs.

Foreign trade

Each sector produces a share for domestic markets and and exports the remaining share to EU and EOW. Exported commodities face downward sloping demand curves which depend, among other things, on a price elasticity of demand. On the import side the small country

assumption is adopted, and domestic and foreign commodities are assumed to be imperfect substitutes (in the Armington manner). The consumer price index is set equal to 1.

Final demand

There is a single representative consumer that demands goods according to a Cobb-Douglas utility function. The same assumption is adopted for government and investment expenditures.

Parameter values

Three sets of parameter values are required to solve the model. They are elasticies of substitution between domestic output, imports from European Union, and imports from the rest of the world (σ), export elasticities (β); and inverse scale elasticities (δ).

B. Model equations

Prices

• Prices of imports from European Union (EU) in local (Romanian) currency:

$$PM_i^{eu} = P_i^{eu} \cdot (1 + t_i^{eu}) \cdot ER^{eu} \qquad \text{(E1)}$$

P_i^{eu} is the world price of commodity i in ECU imported from EU, t_i^{eu} is the tariff rate on commodity i imported from EU, and ER^{eu} is the exchange rate with EU (price of one ECU in lei)

• Prices of inports from the rest the world (ROW) in local currency:

$$PM_i^{rw} = P_i^{rw} \cdot (1 + t_i^{rw}) \cdot ER^{rw} \qquad \text{(E2)}$$

PM_i^{rw} is the world price of commodity i in dollars imported from ROW, t_i^{rw} is the corresponding tariff rate, and ER^{rw} is the price of one dollar in lei

• Prices of exports to EU:

$$PE_i^{eu} = PD_i \cdot (1 + S_i^{eu}) \cdot ER^{eu} \qquad \text{(S3)}$$

PE_i^{eu} is the selling price to EU (in ECU), PD_i is the domestic price of commodity i and S_i^{eu} is the raye of subsidy on exports to EU

• Prices of exports to ROW:

$$PE_i^{rw} = PD_i^{rw} \cdot (1 + S_i^{rw}) \cdot ER^{rw} \qquad \text{(E4)}$$

PE_i^{rw} is the selling price to ROW (in dollars) and S_i^{rw} is the rate of subsidy on exports to ROW

• Price of the composite good:

$$P_i\left[\alpha_i^{\sigma} \cdot PD_i^{1-\sigma} + \beta_i^{\sigma} \cdot PM_i^{eu1-\sigma} + \tau_i^{\sigma} \cdot PM_i^{rw1-\sigma}\right]^{1/(1-\sigma)} \quad \text{(E5)}$$

α_i, β_i and τ_i are share parameters associated with commodities domestic, imported from EU, and imported from ROW, respectively, in the CES aggregator. The elasticity of substitution, σ_i, is defined as $1/(1-\delta_i)$. The CES aggregator is defined as:

$$Q_i\left[\alpha_i \cdot PD_i^{\delta} + \beta_i \cdot PM_i^{eu\delta} + \tau_i \cdot PM_i^{rw\delta}\right]^{1/\delta} \quad \text{(E6)}$$

• Price level

$$P = \sum \Omega_i \cdot P_i \quad \text{(E7)}$$

• Net price equations

$$PN_i = PD_i \cdot (1 - td_i) - \sum a_{ij} \cdot P_j \quad \text{(E8)}$$

td_i is the tax rate on the production of commodity i and a_{ij} is the inpuit output coefficient

Production

• Value - added functions:

$$Q_i = \phi \cdot \left[\lambda_j \cdot L_j^{\varepsilon} + (1 - \lambda_j) \cdot K_j^{\varepsilon}\right]^{1/\varepsilon} \quad \text{(E9)}$$

L_j and K_j are the quantities of labour and capital, respectively, used in sectpr j, ϕ is a scale parameter, and ε_j is defined as $(\gamma_j - 1) / \gamma_j$ is elasticity of substitution between capital and labour in sector j

• Intermediate input demands:

$$II_{ij} = a_{ij} \cdot XO_j \quad \text{(E10)}$$

XO_j is the gross domestic product of sector j

• Aggregated inputs:

$$AI_i = \min(I_{ij} / a_{ij}) \quad (11)$$

• Gross output

$$AI_i \min(AI_j, x_j / v_j) \quad \text{(E12)}$$

v_j is a value added coefficient indicating the value-added requirements per unit of production of commodity i in sector j

Factor markets

• Derived industry demand for labour in sector j:

$$L_j = (1-\lambda_j)\cdot\left[\left(\frac{\lambda_j \cdot r}{(1-\lambda_j)\cdot\omega}\right)^{\varepsilon/(\varepsilon+1)} + \lambda_j\right]^{1/\varepsilon} \cdot x_j / \phi_j \qquad \text{(E13)}$$

• Derived industry demand for capital in sector j:

$$K_j = \lambda_j \cdot\left[\left(\frac{(1-\lambda_j)\cdot\omega}{\lambda_j \cdot r}\right)^{\varepsilon/(\varepsilon+1)} + (1-\lambda_j)\right]^{1/\varepsilon} \cdot x_j / \phi_j \qquad \text{(E14)}$$

r and ω are the prices of capital and labour, respectively

• Supply of labour

$$L = \bar{L} \qquad \text{(E15)}$$

• Supply of capital

$$r = \bar{r} \qquad \text{(E16)}$$

Income equations

• Net private income:

$$RG = (\sum L_i \cdot w + \sum K_i \cdot r)\cdot t_{dir} + \sum P_i^{eu} \cdot M_i^{eu} \cdot ER^{eu} \cdot t_i^{eu} +$$
$$+ \sum P_1^{rw} \cdot M_1^{rw} \cdot ER^{rw} \cdot t_1^{rw} - \sum PD_i \cdot ER^{eu} \cdot E_i^{eu} \cdot s_i^{eu}$$
$$- \sum PD_i \cdot ER^{rw} \cdot E_1^{rw} \cdot s_1^{rw} + \sum PD_i \cdot td_i \cdot XO_i \qquad \text{(E18)}$$

M_1^{eu} and $_1^{rw}$ are imports from EU and ROW, respectively, t_1^{eu} and t_1^{rw} are the corresponding tarif rates, E_1^{eu} and E_1^{rw} are exports of commodity i to EU and ROW, and s_1^{eu} and s_1^{rw} are the subsidy rates onm exports to EU and ROW

Investment equations

• Saving - investment equality:

$$TINV = sp \cdot RP + sg \cdot RG + F^{eu} \cdot ER^{eu} + F^{rw} \cdot ER^{rw} \qquad \text{(E19)}$$

TINV is total investment, sp and sg are the private and public income proportions devoted to saving, and F^{eu} and F^{rw} are foreign saving from EU and ROW, respectively expressed in ECU and dollars, respectively

• Investment by destination:

$$Y_i = g_i \cdot TINV \qquad \text{(E20)}$$

g_i is the share of sector i in total investment demand

Consumption equations

• Private consumption of commodity i:

$$CP_i = cp_i \cdot (1 - sp) \cdot RP / P_i \qquad \text{(E21)}$$

cp_i is the parameter associated with commodity i in the Cobb - douglas utility function

• Government consumption of commodity i:

$$CG_i = cg_i \cdot (1 - sg) \cdot RG / P_i \qquad \text{(E22)}$$

cg_i is the parameter associated with commodity i in the Cobb-Dopuglas utility function

Intermediate demand

• Intermediate demand:

$$v_i = \sum a_{ij} \cdot XO_j \qquad \text{(E23)}$$

External sector

• Demand functions for exports to EU

$$E_i^{eu} = E_o^{eu} \cdot \left(\prod_i / PE_i^{eu} \right)^n \qquad \text{(E24)}$$

Π_i is an aggregate world price reflecting an average of production costs in all countries, PE_i^{eu} is as defined in E3, E_o^{eu} is a constant term reflecting total world demand for commodity category i and the country's market share when $\prod_i = PE_i^{eu}$, and η_i is the price elasticity of export dfemand for commodity i

• Demand functions for exports to OW:

$$E_i^{rw} = E_o^{rw} \cdot \left(\prod_i / PE_i^{rw} \right)^{\eta} \qquad \text{(E25)}$$

• Functions for imports from EU:

$$M_i^{eu} = \left[(\beta_i \cdot PB_i) / (\alpha_i \cdot PM_i^{eu}) \right]^{\sigma - 1} \cdot QD_i \qquad \text{(E26)}$$

QD_i is the internal demand for domestically produced commodity i

• Functions for imports from ROW:

$$M_i^{rw} = \left[(\tau_i \cdot PB_i) / (\alpha_i \cdot PM_i^{rw}) \right]^{\sigma - 1} \cdot QD_i \qquad \text{(E27)}$$

Demand equations

• Demand for domestic commodities:

$$QD_i = RU_i \cdot (Y_i + CP_i + CG_i + v_i) \quad \text{(E28)}$$

RU_i is the ratio of domestic use to total demand for composite commodity i and is given by:

$$RU_i = QD_i / Q_i = 1/ f_i(1, QM_i^{eu} / Q_i, QM_i^{rw} / QD_i) \quad \text{(E29)}$$

f_i is the CES aggregation trade function, as described by E6

• Total demand for domestic commodities

$$XD_i = QD_i + E_i^{eu} + E_i^{rw} \quad \text{(E30)}$$

Equilibrium conditions

• Equilibrium in the labour market:

$$L = \sum L_i \quad \text{(E31)}$$

• Equilibrium in the capital market:

$$K = \sum K_i \quad \text{(E32)}$$

• Equilibrium in the commodity markets:

$$XO_i = XD_i \quad \text{(E33)}$$

• External equilibrium with EU:

$$F^{eu} = \sum P_i^{eu} \cdot M_i^{eu} - \sum PE_i^{eu} \cdot E_i^{eu} \quad \text{(E34)}$$

• External equilibrium with ROW:

$$F^{rw} = \sum P_i^{rw} \cdot M_i^{rw} - \sum PE_i^{rw} \cdot E_i^{rw} \quad \text{(E35)}$$

Notes

*) This paper is based on two research projects undertaken with support from the European Union's PHARE ACE Programmes 1994 and 1995. Dr. Iulia Traistaru is grateful to Professor Willem Molle, Director, Centre for Economic Integration Studies, Erasmus University Rotterdam and Professor Marvin Jackson, Director, Leuven Institute for Central and East European Studies, Catholic University Deuven, for valuable comments and suggestions.

**) Department of Economics, Polytechnic University of Bucharest

***) Leuven Institute for Central and East European Studies, Catholic University Leuven

1. In this study we refer to central Europe as the group of 10 countries having an association agreement with the European Union: Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovakia, Bulgaria, Romania, Latvia, Lithuania, Estonia, and Slovenia

2. For the theoretical basic of these economic gains see for instance Robson (1990); Molle (1994)

3. See Collins and Rodrick (1991); McKinnon (1991); Aghion et.al. (1992); Bofinger (1995)

4. See for iunstance, CEPR (1995); Holzmann et al. (1994); Baldwin (1994); Andersen and Dittus (1994); European Commission (1994); Gaini and Portes (eds.) (1995); Winters (1995)

5. Deiailed statistics and calculations related to this section are available from author upon request

6. Calculated at the two digit level of the Combined Nomenclature: the specialization index for prpduct i is the ration between the product I share in the Romanian exports and the product I share in extra - European Union imports

7. See Appendix 1 for the description of the model and its equations

8. See Harris (1984)

UNELE ASPECTE ALE IMPACTULUI PIEŢEI EUROPENE UNICE ASUPRA INDUSTRIEI TURISTICE

Ioan COSMESCU

În cadrul structurilor economice europene create, locul cel mai important îl are Uniunea Europeană. Încă de la înfiinţare, Uniunea Europeană (fostă C.E.E.) a anunţat intenţia de a crea o piaţă comună (unică) "**Single Market**" - cum este ea numită, şi de apropiere progresivă a politicilor economice ale statelor membre, astfel încât, să se asigure dezvoltarea armonioasă a activităţii economice, expansiunea continuă a acesteia, creşterea stabilităţii sale, sporirea standardului de viaţă, precum şi relaţii mai strânse între ţările participante. Pentru finalizarea acestui scop s-au urmărit, în mod prioritar, realizarea uniunii vamale, liberalizarea circulatiei capitalurilor şi a forţei de muncă, formarea pieţei comune agricole, constituirea uniunii economice şi monetare. Cele mai multe obiective (mai puţin ultimele) au fost, până în prezent, îndeplinite.

Mai mult, odată cu Maastricht - mica localitate olandeză în care, în decembrie 1991, s-au pus bazele Tratatului privind Uniunea Economică şi Monetară sau, aşa cum apare în titlu, a *Tratatului privind Uniunea Europeană* - s-a trecut la o altă fază, mai umanistă - cetăţenia europeană. "Aceasta a fost o fază foarte importantă, pentru că, am dorit - dupa aprecierea directorului Diviziei a XIII-a din cadrul Comisiei Europene, Jean Pierre Haber - ca Europa să nu mai fie un continent economic, ci un continet uman" (1). Realizarea acestui măreţ obiectiv înseamnă, nu numai transformări calitative în structurile Uniunii Europene de până acum, ci şi atragerea treptată şi integrarea, fără riscul pierderii identităţii naţionale, şi a altor state din regiune. Practic, asistăm "la o polarizare, în profil regional, în comerţul internaţional. În zona Americii, SUA, Canada şi Mexic au creat NAFTA; al doilea pol în zona Asiei se conturează în jurul Japoniei şi Chinei; şi un al treilea pol, care se concretizează în cadrul Uniunii Europene" (2).

În ceea ce o priveşte, România şi-a manifestat, în mod expres, opţiunea pentru integrarea deplină în Uniunea Europeană şi hotărârea de a-şi îndeplini toate angajamentele asumate prin Acordul de asociere, semnat în 1993 şi devenit efectiv din 1995. Semnificaţia deosebită a acestui acord rezultă din două elemente foarte concrete: mai întâi, obiectivul fixat prin acordul de asociere este aderarea la U.E.; apoi, în domeniul comerţului se prevede realizarea unei zone de comerţ liber.

Comerţul exterior este primul sector în care regulile integrării ar trebui să se aplice. Aceasta, nu numai pentru faptul că Uniunea Europeană a devenit principalul "partener" al României - 53% din comerţul exterior al nostru se desfăsoară cu UE, reţinând şi ponderea de 74% deţinută de Europa în comerţul exterior al României - ci şi datorită existenţei unor factori care explică acest lucru: aşzarea geografică, avantajul tehnologic al vestului european şi existenţa unei complementarităţi economice. Iată de ce, pentru România "integrarea" nu este o chestiune de modă, ci una de necesitate. Suntem în Europa şi, ca atare, acţionăm pentru dezvoltarea de relaţii economice consistente cu toţi vecinii nostri europeni.

Fenomenul integrării europene, după percepţia noastră, nu este un proces generic, este un proces foarte concret, care înseamnă, în fiecare domeniu de activitate, adaptarea unor măsuri de natură să permită alinierea noastră la normele. exigenţele şi practicile europene. Esenţialul acestui proces trebuie recepţionat corect în toate domeniile şi la toate nivelele.

Unul dintre domeniile prioritare ale cooperării în structurile actuale şi viitoare ale Uniunii Europene îl reprezintă turismul. De fapt, Europa reprezintă zona cu cea mai mare concentraţie turistică din lume. Prognozele OMT, la nivelul anului 2010, arată că peste 15 ani, se va înregistra o creştere turistică europeană de 476 de milioane persoane, respectiv 51%. Acest salt cantitativ se va realiza, în principal, prin amplificarea turismului internaţional, a populaţiilor ţărilor aparţinătoare acestui continet, 'între care şi România.

Problema care se pune în faţa analiştilor şi planificatorilor, la nivel guvernamental şi interguvernamental, este cea a impactului pieţei unice asupra ansamblului turismului european, în speţă, asupra celui românesc.

Din acest punct de vedere, înclinăm să credem că impactul va îmbrăca două aspecte, unul pozitiv, iar altul negativ.

În primul rând, sub aspect pozitiv, aderarea şi integrarea europeană într-o Europă unită oferă *o largă deschideere pentru pătrunderea capitalului extern* în economia turistică a fiecărei ţări, deci şi în turismul românesc. Începutul pare să fie destul de încurajator, în sensul că 6% din investiţiile străine directe au fost localizate în domeniul turistic, cu largi perspective de amplificare. De fapt, pe ansamblu, după zonele şi ţările de unde provin investiţiile străine directe, ca valoare şi ca număr de investitori, pe primul loc de situează Europa de Vest cu 61%, din care Uniunea Europeană cu 53%. Aceste cifre demonstrează raporturile noastre în creştere cu Europa de Vest şi cu zona euroatlantică. În plus, există optimismul, bazat pe armonizarea legislaţiei noastre cu standardele internationale în ceea ce priveşte libera circulaţie a capitalului între ţări, de amplificare a fluxurilor investiţionale intraeuropene în turismul românesc şi invers.

În al doilea rând, tot ca un aspect pozitiv, Acordul de asociere şi perspectiva integrării României în structurile Europei unite au creat cadrul unui *sprijin financiar şi profesional prin programele externe.* Mai exact, din 1991 şi până în prezent, turismului românesc i-au fost acordate prin programele PHARE 10 milioane ECU. Este sectorul care a beneficiat de cel mai însemnat sprijin şi acest lucru impune şi o oarecare răspundere din partea instituţiilor internaţionale şi autorităţii publice româneşti. De fapt, tot mai mult se conturează convingerea, sincer exprimată şi de Excelenţa Sa, doamna Karen Fogg - şefa Delegaţiei Comisiei Europene la Bucureşti, după care "... turismul este o industrie cu un potenţial uriaş atât din punct de vedere economic, cât şi social. De aceea - accentua reprezentanţa diplomaţiei Uniunii Europene - mi se pare firesc ca, împreună cu Ministerul Turismului, să contribuim la dezvoltarea acestui potenţial".(3)

Primul proiect care a beneficiat de sprijin financiar şi profesional PHARE a vizat regândirea şi restructurarea politicii ministerului de resort. Acest fapt se reflectă atât în cadrul legal elaborat, cât şi în Planul strategic de dezvoltare a turismului în România (Master Plan), lansat oficial la începutul lunii septembrie

a acestui an. În paralel, şi poate că lucrul cel mai important pe care şi la propus colaborarea româno - europeană, prin programul PHARE, este dezvoltarea resurselor umane din cadrul acestei industrii şi pregătirea drumului către descentralizare şi privatizare. Colaborarea exemplară dintre reprezentanţii oficiali şi specialiştii Uniunii Europene, pe de o parte, şi cei ai turismului românesc, cu funcţii de răspundere, şi practicieni, pe de altă parte, se regăseşte în satisfacţiile pe linia lansării noului val în ceea ce priveşte broşurile şi pliantele tipărite după 1990, inclusiv în lansarea noului slogan "veniţi ca turist, dar plecaţi ca prieten!"

Cum piaţa turistică, ca orice tip de piaţă, presupune întâlnirea şi armonizarea ofertei cu cererea, în al treilea rând, impactul pieţei unice asupra acestei industrii se va regăsi în *amplificarea fluxurilor turistice intraregionale* şi, în special, a călătoriilor rutiere, urmare a simplificării ori desfiinţării formalităţilor de trecere a frontierei. În practică, aceasta s-a întâmplat deja la frontierele interne ale ţărilor din Benelux. Impactul asupra călătoriilor aeriene şi cele pe apă, este credibil să fie mai puţin important datorită importanţei unei vigilenţe mult mai exigente pentru siguranţa călătorillor.

Oricum, liberalizarea serviciilor de transpoort va determina creşterea nivelului calitativ al călătoriilor între statele membre.

Creşterea mobilităţii muncii în interiorul Comunităţii Europene prefigurează, în al patrulea rând, *o creştere a beneficiului sectorului de cazare - restaurare.* Sectorul hotelier european, în contextul funcţionării mecanismului pieţei unice, va impune existenţa unor *standarde de pregătire profesională* care vor determina creşterea calităţii personalului. Pe această bază, se va urmări creşterea competitivităţii în faţa destinaţiilor din afara Uniunii Europene şi a calităţii produsului turistic, aceasta reprezentând o modalitate de atragere a turiştilor.

Tot pe linia aspectelor pozitive ale impactului pieţei unice se înscriu, în al cincilea rând, iniţiativele social-politice ale comunităţii care are în vedere *îmbogăţirea imaginii industriei turistice percepute de angajaţi prin prisma salariului şi a condiţiilor de muncă.* Implicarea publică în instruirea şi dezvoltarea iniţiativelor este considerată un important pas pentru realizarea acestui obiectiv. Concomitent, propunerile de control şi

aranjamentele de călătorie pot stimula turismul din afara Uniunii Europene pentru acele grupuri care sunt în căutarea aranjamentelor obţinute prin programe de vacanţă şi a protecţiei consumatorului în conformitate cu planurile lor de călătorie.

În plus, măsurile Comunităţii Europene de protecţie a mediului înconjurător vor determina dezvoltarea turistică în interiorul uniunii, prin *încurajarea turismului rural* şi prin *respectarea standardelor de protecţie* necesare pentru promovarea unui produs turistic european de cea mai înaltă calitate,

Pe linia aspectelor negative ale impactului pieţei unice, între altele, s-ar putea reţine faptul că abandonarea barierelor fizice *va reduce abilitatea de colectare a datelor statistice* demne de încredere privind schimbările turistice în cadrul comunităţii. Înregistrările la frontierele europene reprezentau o importantă sursă a informaţiilor statistice cu privire la fluiditatea turismului între statele membre. Această situaţie explică de ce, mai mult decât înainte, după 1993 sursa principală de a acumula statistici turistice în spaţiul intracomunitar o reprezintă înregistrările la hoteluri şi la alte structuri de cazare, ca şi la frontierele externe ale Comunităţii.

Toate aspectele de impact, pozitive sau negative, pot fi controlate şi gestionate în sensul unui avantaj reciproc multilateral, în contextul funcţionării "pieţei unice", numai în condiţiile existenţei păcii depline, pacea devenind adevărul paşaport pentru turism.

Note

1. *Integrarea europeană în contextul reformei*, în Adevărul Economic, nr. 36/6-12 sept. 1996, p.6.

2. Mihai Berinde, *Pentru România - integrarea este o chestiune de modă sau o necesitate?*, în Adevărul Economic, nr. 35/30 aug. - 5 sept. 1996, p.3.

3. Citat după Cristina Ion-Tudor, *Turismul românesc - o industrie fragila*, în Adevărul Economic, nr. 38/20-26 sept. 1996.

CONSIDERAŢII PRIVIND APORTUL BANCILOR ROMÂNEŞTI ÎN MEDIUL EUROPEAN

Nicolae PETRIA

Motto:
"Fiecare se gândeşte să schimbelumea
dar nimeni să se schimbe pe el însuşi"
(Lev Tolstoi)

În lumea oamenilor de afaceri este binecunoscut faptul că spaţiul european reprezintă, la ora actuală, cea mai mare piaţă comercială şi financiară din lume. Pătrunderea pe această piaţă este un deziderat major al multor producători şi comercianţi, reprezentând, pentru aceştia, un test al competitivităţii, forţei şi abilităţii în afaceri, iar de foarte multe ori un test al supravieţuirii, ca firmă, ca entitate economică pe piaţă.

În perspectiva integrării în clubul select al Uniunii Europene, firmele româneşti sunt nevoite sa abordeze cu mai multă perseverenţă şi aplomb această uriaşă, dar selectă şi selectiuvă piaţă. Tranziţia comercială de bunuri şi servicii necesită o importantă susţinere financiară, pe care din păcate, în actuala etapă de îndelungată şi parcă nesfârşită tranziţie, firmele româneşti nu şi-o pot asigura, în mod independent. Impulsionarea şi stimularea afacerilor derulate de firmele româneşti în mediul european şi cu precădere în Uniunea Europeana, nu poate fi făcută în această perioadă, decât cu sprijinul şi susţinerea financiară a băncilor şi îndeosebi a celor româneşti., Pornind de la aceste considerente, vom aborda în continuare câteva modalităţi de acţiune ale băncilor româneşti în promovarea, impulsionarea şi susţinerea afacerilor derulate de firmele româneşti pe pieţele europene.

Cum pot ajuta băncile româneşti firmele productive şi comerciale să pătrundă pe pieţele europene, să se menţină, să-şi largească şi consolideze segmentul de piaţă? Iată o întrebare la care răspunsul nu este nici simplu, nici uşor de găsit.

Societatea românească, în ansamblu, dar, cu deosebire, firmele româneşti, se confruntă cu mari deficite de fonduri de rulment şi de investiţii, iar multe din aceste firme nu posedă nici informaţiile, cunoştinţele şi abilităţile adecvate penetrării pe pieţele europene. La eliminarea acestor inoportunităţi pot contribui băncile, care prin mobilizarea disponibilităţilor băneşti de pe piaţa şi dirijarea acestora spre activităţile productive şi, în special, spre cele cu vocaţie la export, pot sprijini, în mod decisiv, creşterea afacerilor pe piaţa europeană. Dezvoltarea afacerilor pe piaţa externă este, la ora actuală, o chestiune de supravieţuire pentru multe din firmele româneşti, având în vedere drastica îngustare a pieţei interne.

Prin legăturile pe care le au cu băncile de corespondent din întreaga lume, prin informaţiile ce le deţin cu privire la regulile şi uzanţele internaţionale de comerţ, la regulile şi uzanţele de derulare şi decontare a tranzacţiilor internaţionale, băncile româneşti se constituie în cel mai calificat promotor intern al afacerilor în mediul european. Deşi sistemul bancar românesc nu este foarte dezvoltat şi nici foarte performant, fiind el însuşi supus unui amplu proces de reorganizare, restructurare şi modernizare, el se află cu un pas inaintea celorlalte sectoare şi poate contribui la impulsionarea şi modernizarea economiei reale. În prezent, în România, funcţionează 30 de bănci, din care un număr de 24 au capital privat. Alături de băncile româneşti, mai funcţionează şi nouă sucursale ale unor bănci străine şi anume:

- Frankfurt Bukarest Bank AG;
- Societe Generale;
- MISR Romanian Bank;
- Banca Franco-Română;
- Chase Manhatan Bank;
- Banca Anglo-Romană;
- ING Bank NV;
- Banca Natională a Greciei;
- Banca Italo-Romena.

Cu toate că, funcţionează 24 de bănci cu capital privat, puterea financiară şi influenţa acestora sunt net inferioare celor şase bănci cu capital de stat, şi departe de adevaratele nevoi ale producătorilor şi comercianţilor români, îmbucurător este, însă,

faptul că băncile private vin pe piaţă cu o mai mare disponibilitate la nou, cu mobilitate ridicată şi cu o mai mare înclinaţie pentru susţinerea sectorului privat din economie, intensificând concurenţa în domeniu, contribuind, astfel, la ameliorarea performanţelor calitative şi de operativitate a produselor şi serviciilor bancare. De asemenea, deschiderea celor nouă sucursale ale băncilor străine în România, sucursale care aduc o experienţa superioară, preluată de la firmnele mamă, relaţii comerciale extinse, un know-how ridicat şi o putere financiară deosebită - reprezintă un câştig deosebit pentru activitatea de sprijinire şi promovare a afacerilor româneşti în mediul european. Printr-un efort concertat, actuala reţea de bănci din România, deşi insuficient dezvoltată pentru nevoile reale ale economiei, poate sprijini firmele româneşti să dezvolte afacerile externe în mediul european şi nu numai, prin:

1. finanţarea operaţiunilor de import-export, asigurând fie linii proprii de creditare, fie linii de refinanţare externă a importurilor şi exporturilor;
2. asigurarea logisticii încheierii şi derulării unor tranzacţii comerciale şi financiare internaţionale;
3. efectuarea în condiţii de înaltă calitate şi siguranţă a decontărilor interne şi internaţionale a tranzacţiilor comerciale externe;
4. acordarea unei consultanţe economice şi financiare de specialitate agenţilor economici, în vederea întocmirii şi concretizării planurilor de afaceri şi de export;
5. furnizarea asistenţei calificate şi a finanţării în procesul de privatizare, societăţilor comerciale cu capital de stat şi promovarea de investiţii directe în aceste firme, ca premisă a măririi potenţialului de export al acestora.

Finanţarea operaţiunilor de comerţ exterior, de import şi de export, este un proces complex şi delicat, care reclamă mari fonduri pe termene variate de timp, cu garanţii deosebite. Aceste fonduri sunt strict necesare agenţilor economiei şi se procură cu mari eforturi pe piaţa internă, dar, mai ales, pe cea externă. Pentru a obţine fonduri pe piaţa externă, firmele trebuie să prezinte o bună imagine care să fie recunoscută de comunitatea economică şi financiară externă. Din nefericire, la acest capitol, firmele româneşti sunt în suferinţă şi, de aceea, ele nu pot apela

cu succes la finanţarea străină. Spre deosebire de firmele productive şi comerciale, băncile româneşti au o imagine mai bună pe piaţa externă, fiind recunoscute de comunitatea bancară şi de afaceri şi pot prelua ele sarcina apelării la finanţarea externă, obţinând fondurile care să permită societătilor comerciale să deruleze tranzacţiile comerciale de import şi export. Fructificând relaţiile lor cu băncile de corespondent din ţările Uniunii Europene, cele din CEFTA şi celelalte zone ale Europei, băncile româneşti reuşesc să atragă linii directe de finanţare şi refinanţare externă, atât de la aceste bănci cât şi de la alte instituţii financiare. Astfel, în ultima perioadă, acestea au obţinut linii externe de finanţare şi refinanţare a operatiunilor de comerţ exterior în valoare de sute de milioane de dolari USA. Prezentăm alăturat o imagine a surselor de finanţare atrase de băncile comerciale româneşti de la începutul anului 1997 şi până la data prezentei expuneri.

Surse de refinanţare externă atrase de băncile româneşti în perioada 1.01.1997 - 30.09.1997

Nr. crt.	Banca titulară a liniei de credit	Organismul internaţional care finanţează	Destinaţia împrumut	UM	Suma
1	BRD	Deutsche Banc	Import Germania	DM	5.000.000
2	BCIT	Deutsche Bank	Import Germania	DM	5.000.000
3	BCR,BCIT,BRD, BANCOREX, BASA, EXIMBANK	Banca Mondială	Investiţii, producţie	USD	175.000.000
4	BANCOREX	Banca Naţională a Greciei	Importuri Grecia	USD	20.000.000
5	BASA	BERD	Investiţii	USD	50.000.000
6	BASA	Creditanstalt Leasing Gesellshaft MBH Austria	Leasing import	ATS	50.000.000
7	BCR	Eximbank USA	Import	USA	7.500.000
8	BANCOREX	Bank	Import	ATS	30.000.000

		Osterareich			
9	BANCOREX	ABN - AMRO Bank, Rabobank - Olanda	Import Olanda	NLG	50.000.000
10	BANCOREX	Jugobanca - Beograd	Export	USD	3.000.000
11	BANCOREX	Barclays Bank POLC, National Westminster Bank Anglia	Import Anglia	GBP	2.000.000
12	BANCOREX	Bank Austria	Import Austria	ATS	30.000.000

Sursa: Revista Piaţa Financiară, nr. 1-9/1997

Alături de aceste surse, activitatea de creditare în valută a băncilor are la bază şi convenţiile cadru sau acordurile de împrumut încheiate cu băncile corespondente din străinatate. Astfel, Banca Comercială Română dispune de 50 de linii de finanţare, Bancorex SA de 27, Banca Română de Dezvoltare de 5, iar Banca Comerciala "Ion Ţiriac" de 11. Se poate observa că, din cele 30 de bănci româneşti ce operează pe piaţă, numai 5 bănci au acces la linii de refinanţare externă. Cunoscând faptul că, pentru a beneficia de linii de refinanţare externă, sunt necesari cel puţin cinci ani de activitate bancară, în care banca să facă dovada unei activităţi prudenţiale în domeniul creditării, apreciem că, pe măsura sporirii experienţei bancilor tinere şi acestea vor avea acces sporit pe piaţa creditului extern. În acest fel, noile banci private vor majora potenţialul de finanţare a activităţii de comerţ exterior al firmelor româneşti, ajutându-le să-şi dioversifice producţia şi oferta de export, să-şi ridice nivelul competitiv şi calitativ al produselor şi serviciilor oferite la export.

Analizând destinaţia împrumuturilor obţinute de bănci, se poate trage concluzia că finanţarea externă este acordată cu preponderenţă pentru realizarea de importuri din ţările ale căror instituţii de credit acordă finanţarea. Băncile româneşti sunt interesate de derularea unor astfel de linii de refinanţare, datorită, în principal, comisioanelor de gestionare pe care le încasează, dar, pentru o sprijinire reală a exporturilor, băncile ar trebui să atragă în măsură mai mare linii de refinanţare a exporturilor româneşti

şi să sprijine şi cu finanţare proprie aceste exporturi. Importurile trebuie stimulate numai în măsura în care ele se regăsesc mai apoi în componenţa produselor şi serviciilor exportate. Fără o stimulare accentuată a exporturilor nu se pot susţine importurile, fapt relevat şi de gradul relativ scăzut al utilizării liniilor de refinanţare externă a importurilor. Acesta a ajuns în unele cazuri la 30-40% şi, astfel, resurse financiare importante, obţinute cu mari eforturi de băncile româneşti, nu pot fi utilizate, datorită imposibilităţii agenţilor economici de a le fructifica.

O alta modalitate concretă de sporijinire de către bănci a afacerilor derulate de agenţii economici, o reprezintă asigurarea pentru aceştia a logisticii şi asistenţei de specialitate, prin închirierea, derularea şi finalizarea tranzacţiilor comerciale şi financiare. Beneficiind de reţele mult mai intense decât ale agenţilor economici, de cunoştinţe de specialitate deosebite, de informaţii diverse şi de calitate, precum şi de o experienţă diversă şi bogată, băncile pot sfătui cu multă eficientă agenţii economici, evidenţiindu-le şi identificându-le, riscurile posibile ale afacerilor, ferindu-i astfel de capcanele în care aceştia au căzut de multe ori. Bancile româneşti acordă agenţilor economici consultanţa activă, determinându-i să-şi amelioreze performanţele economice, schimbându-le, în primul rând, mentalitatea faţă de cerinţele economiei de piaţă, stimulându-i la valorificarea potenţialului material şi uman şi la recăpătarea încrederii în forţele proprii. Schimbarea de mentalitate, în modul de concepere şi abordare a relaţiilor cu piaţa, cu partenerii externi, şi, nu în ultimul rând, cu băncile şi instituţiile financiare, este poate câştigul cel mai mare al agenţilor economici din relaţiile lor cu băncile.

Acestea sprijină, susţin şi consolidează dezvoltarea afacerilor în mediul european, prin asigurarea canalelor de decontare, în siguranţă, a tranzacţiilor comerciale inter şi intra europene. Siguranţa şi certitudinea derulării la timp a fluxurilor de încasări, plăţi şi transferuri, generate de operaţiunile comerciale, constituie un atu serios în menţinerea fracvenţei şi constanţei unor afaceri de volum şi durată. Fără convingerea şi încrederea că băncile prin care se derulează operaţiunile de plăţi şi încasări, vor asigura derularea acestora, la timp şi în condiţii de siguranţă deplină, cu costuri acceptabile şi fără pierderi, afacerile nu ar putea fi stimulate, realizate şi amplificate. Băncile asigură protecţia şi

siguranţa operaţiunilor de decontare, iau asupra lor o parte din riscurile de neplată şi, astfel, dau siguranţă şi încredere producătorilor şi comercianţilor exploratori şi importatori.

Paleta largă şi diversă a clienţilor deserviţi, multitudinea afacerilor creditate, finanţate şi derulate prin intermediul băncilor, le oferă acestora un important volum de informaţii şi cunoştinţe referitoare la mediul de afaceri şi la competitorii de pe piaţa internă şi externă. Aceste cunoştinţe, informaţii şi relaţii pot fi puse, mai apoi, la dispoziţia clienţilor proprii, ajutânbu-i pe aceştia să depăşască anumite bariere şi să se înscrie în condiţii mai favorabile în acerba competiţie ce se desfăsoară pe piaţa europeană. În sensul diversificării activităţii lor, băncile, spre a-şi asigura lor însăşi condiţii de menţinere pe piaţă, dată fiind accentuarea concurenţei şi în domeniul intermedierii financiare, sunt nevoite să fie mai strâns legate de clientela proprie şi să-i asigure acesteia servicii tot mai performante şi mai diverse, mergând până la întocmirea şi verificarea planurilor de afaceri ale acestora. Se urmăreşte adaptarea acestor planuri de afaceri la cerinţele pieţei externe, în strânsă corelaţie cu posibilităţile reale de finanţare. Pentru a-şi conserva şi spori clientela, băncile româneşti trebuie să urmărească obţinerea unei refinanţări de costuri cât mai reduse şi, de asemenea, reducerea proprilor comisoane de gestionare. Fără o conlucrare strânsă între bancă şi client, fără o asociere între interesele comune, promovarea afacerilor pe plan european are puţini sorţi de izbândă. Atât băncile cât si firmele româneşti, trebuie să-şi schimbe mentalitatea de gândire în abordarea conlucrării dintre ele. Banca trebuie să vadă în client un partener de afaceri şi nu o "vacă bună de muls", iar clientul să vadă în bancă un partener de cursă lungă şi nu unul conjunctural.

Cunoscută fiind reticenţa partenerilor externi de a încheia afaceri cu firmele de stat, ale căror statut este incert, privatizarea acestora este un imperativ pentru scoaterea din marasmul in care se situează şi punerea lor pe linie de plutire şi, apoi, pe o curbă ascendentă în promovarea afacerilor externe. În realizarea acestui obiectiv, bancile româneşti îşi pot aduce o contribuţie determinantă, dată fiind lipsa acută de fonduri de investiţii. Prin sindicalizare, băncile pot asigura fonduri pentru o privatizare mai rapidă, prin infuzie de capital, a unor firme de renume, care prin

recapitalizare şi-ar putea repune în funcţiune imensele capacităti imobilizate şi ar putea recâştiga pieţele pierdute, amplificând astfel afacerile externe. Legea permite băncilor participarea la capitalul societăţilor comerciale, dar la această dată băncile se limiteaza la transformarea unor creanţe asupra unei părţi a disponibilitătilor lor.

În proporţii echilibrate şi bine calculate, credem că astfel de plasamente ar fi benefice atât pentru societăţile comerciale cât şi pentru banci. Dacă se aşteaptă numai investiţii, străine şi nu se mobilizează capitalul autohton, şansele restructurării şi relansării activităţii economice şi comerciale sunt din start reduse. În acest domeniu, considerăm că băncile trebuie să devină agenţi mobilizatori pledând prin puterea exemplului. Angajarea activă a băncilor în procesele de restructurare şi privatizare atât pe calea creditului cât si pe cea a investirii directe, poate constitui un efect psihologic, de mobilizare a celor care dispun de fonduri, fie ele şi mici, dar care stau în aşteptare.

Prin întreaga lor activitate, prin resursele şi facilitătile ce le pot pune la dispoziţia agenţilor economici, băncile româneşti pot şi trebuie să influenţeze de o manieră indiscutabilă promovarea afacerilor în mediul european, iar aportul lor poate fi determinant în această perioadă de prefaceri.

TENDINŢE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

- partea a IV -a

GEO - ECONOMIA ŞI META - RĂZBOIUL

Dumitru IACOB

1. Războiul - o schimbare de paradigmă

În mod obişnuit, *paradigma păcii şi războiului* rezidă în cuplul categorial *violenţă - non - violenţă*. Asistăm, din câte se poate aprecia, la schimbarea paradigmei clasice a păcii şi a războiului, la schimbări care conservă termenii referenţiali ai paradigmei, dar modifică tot mai profund natura conexiunilor dintre aceştia. Într-o primă analiză, procesul este observabil prin:

a) *Fluidizarea, relativizarea tot mai pronunţată a distincţiei dintre violenţă şi non-violenţă.* Războiul glisează de la "suprafaţă" către "miezul" societăţii şi de la "temporar" către "permanenţă". Oştile sunt amestecate, iar armistiţiile au doar rolul de a facilita cronologia unui război perpetuu. În esenţă, *violenţa este mascată în non-violenţă, iar agresiunea este instrumentată non-violent.*

b) Depăsind - cum spune Alvin Toffler[1] - "era coşului de fum", a civilizaţiei de fabrică, *economia* îşi schimbă paradigma, devenind supra-simbolică, informaţională, alimentânhdu-se dintr-o resursă inepuizabilă - *cunoaştere.* Strâns corelate cu natura intrinsecă a vieţii economice, "mecanismele războiului" suportă o transformare similară. Războiul devine supra-simbolic, iar agenţii acţiunii armate *manipulatori de simboluri. Informaţia,* ca "frunct" al cunoaşterii, se impune - în sens larg - *drept armă absolută.*

Este deschisă *era războiului neconvenţional.* Sub această latură este mai exact a spune ca am asistat nu la sfârşitul războiului rece (în calitatea acestuia de continuare inseparabilă a războiului cald), ci la încheierea războiului clasic. Învingătorii de mâine vor fi cei care vor păstra, un timp cât mai scurt, noile arme de luptă în zona instrumentelor neconvenţionale, care vor avea

abilitatea de a le "convenţionaliza", de a le clasiciza, extinzându-le şi sporindu-le eficienţa.

Centrat în jurul noii sale paradigme, *meta-războiul* este, pentru o privire exersată în scrutarea arsenalelor clasice, *invizibil*. Agresiunea simbolică, imagologică şi de influenţare psihică se conjugă cu dislocări şi vectori benigni de expresie economică. Dintr-un "accident" social, războiul devine un constituient "natural" al socialului. Dintr-o continuare a politicii cu alte mijloace - cum spunea Carl von Clausewitz - războiul devine - o formă, poate cea mai subtilă şi rafinată formă, a politicii[2].

2. Geo-economia - între globalizarea spaţiilor şi tensiunea conflictelor deschise

Războiul se schimbă nu numai în "intensiune", în fibra sa calitativă, ci şi în "extensiune"; mai exact spus, el are tendinţa de a se extinde spre maximum, modificându-şi, şi sub acest unghi, calitatea. *Razboiul devine global. Violenţa* este globalizată prin "democratizarea" morţii, prin conservarea şi consolidarea potenţialului nuclear atotdistrugător, dar şi prin proliferarea spre "absolut" şi rafinarea armelor convenţionale. Conflictualizarea globală a *avuţiei* este intens vizibilă prin tensiunile violente care agită planul comun de referinţă al tuturor statelor - finanţele mondiale - şi "unitatea comuna de referinţă" - moneda nord-americană. Nu în ultimul rând, *cunoasterea* este conflictualizată prin competiţia supremă a educaţiei şi prin lupta pentru informatizarea producţiei şi a vieţii sociale.

Sunt conflictualizate atât *sursele puterii*, cât şi *sferele de manifestare* a acesteia. terenul de dispută este globalizat, competitorii declanşând şi desfăsurând lupta, în principal, pe terenul advers.

Statelor - natiune, actorii tradiţionali şi competiţiei, în ultima sută de ani, li se adaugă noi *competitori*. Apar - cum spune Toffler - "gladiatorii globali". Aceştia - "fundeamentalismele religioase" şi "fundamentalismele financiare", în primul rând - sunt semnificativi nu atât prin acţiunea transnatională, ci prin faptul că îşi au sorgintea şi se exprimă în termeni total diferiţi de cei ai statului - naţiune.

Rezultatul, în logica celor de mai sus, nu este deloc surprinzător, Conflictualizarea globală devine un factor (poate decisiv) de modelare a viitorului. Altfel spus, alternativa practică a *dezvoltării globale* (schiţată ca expresie ratională a proiectării viitorului) este *războiul global*[8].

Miezul războiului global este de factură geo-economică. În chip clasic, războiul rece s-a finalizat prin "înfrângerea adversarului". Clipa victoriei a fost euforică doar în aparenţă. Altceva se întâmplă atunci, mult mai important pentru epoca nouă deschisă. Dispariţia adversarului determină suspendarea şi chiar anularea "obligaţiilor contractuale" (chiar dacă formal acest fapt nu este lesne şi imediat vizibil public) între partenerii coalitiei victoriase. Clipa istorică în care bi-polarismul (militar, politic şi ideologic) devine caduc relansează puternic, aducând din fundal în prim plan, *competiţia între parteneri.* Înnoindu-şi partenerii, competiţia, totodată, se extinde. Zidurile cad pentru a dez-zăgăzui *competiţia globală deschisă*, centrată mult mai clar şi mai direct în jurul *mizei economice.*

3. Extinderea NATO şi a Uniunii Europene inversarea vectiorilor de atac

În discursul public, se admite unanim că motivaţiile extinderii Alianţei Nord-Atlantice şi ale lărgirii UE sunt diferite şi în mod clar distincte, în primul caz, precumpănitoare fiind armătura geopolitică şi geostrategică a intereselor marilor competitori continentali şi trans-continentali, iar în cel de-al doilea, dominante fiind interesele economice (deci suportul geo-economic în ultimă instanţă). Oricum, public se consideră că, în prima situaţie, nivelul dezvoltării economice a statelor acceptate pentru integrare nu constituie un criteriu fundamental, spre deosebire de cel de-al doilea proces.

În fond, procesul ar putea să aibă la bază o cu totul altă "regulă". Este pe deplin verosimil ca, în contra aparenţelor, extinderea NATO să fie centrată în jurul unei bătălii geo-economice şi geostrategice, iar lărgirea UE să aibă drept obiectiv consolidarea geopolitică a unor spaţii deja dobândite sau virtuale.

În sprijinul celor de mai sus, este necesară analiza, deşi extrem de succintă, a celor două procese.

3.1. Suportul geoeconomic şi geostrategic al extinderii NATO

Ultimii ani au acumulat suficientă informaţie empirică pentru a admite că, oricât ar părea de surprinzător, există mai multe Alianţe Nord-Atlantice. Dacă Tratatul de la Varşovia s-a autodizolvat prin motivaţia şi procedura binecunoscute, NATO a avut şi are un cu totul alt destin.

NATO şi-a multiplicat stările şi, implicit, timpii de existenţă. Evident, o scurtă evaluare, deloc exhaustivă, a "stărilor" NATO este necesară:

a) *NATO - în extindere* este planul cel mai vizibil şi cu cele mai pasionale angajări de opinie publică. Cu temeiuri care ţin de logica incontestabilă a valorilor vieţii democratice, dar şi de nevoia contracarării noilor riscuri de securitate, NATO este percepută drept garant al securităţii continentale şi naţionale, al prosperităţii şi dezvoltării socio-economice. De aici şi imperativul integrării în NATO cu întreaga cohortă de consecinţe privind costurile integrării şi neintegrării, cât şi statele care susţin sau nu integrarea a trei sau a mai multor ţări în Alianţa Nord-Atlantică. Acesta este planul în care s-a născut metafora "valurilor de integrare" şi în care s-a desfăşurat, la temperaturi exploxive,dezbaterea publică privind componenţa "primului val".

b) În mod obişnuit, în dezbaterea publică, o atenţie insuficientă este acordată proceselor din interiorul NATO. În fond. *NATO este o organizaţie politico-militară în schimbare.* Schimbarea este atât inevitabilă, cât şi tensionată. Tensiunea schimbării este alimentată, înainte de orice, din chiar interiorul NATO. Altfel spus, NATO inregistrează un proces inevitabil de transformare internă. Câţiva factori sunt determinaţi în acest sens. Poate, înainte de orice, se cuvine a fi reţinută presiunea spre crearea "identităţii europene" a NATO, spre realizarea a ceea ce, de câţiva ani, se numeşte "pilonul european" al NATO.

Un asemenea deziderat, explicabil prin valenţele "autonomiei europene", ar deschide inclusiv posibilitatea integrării militaro-strategice în NATO a două importante state

vest-europene, Franţa şi Spania. Dacă ar fi să creditäm metafora "valurilor", am putea spune că primul val al intrării (reintrării, în sens de intrare deplină) în NATO ar cuprinde tocmai cele două ţări de mai sus. de fapt miza este mult mai în adâncime şi are în vedere relaţia dintre NATO şi Uniunea Europei Occidentale, ca organism militar al Uniunii Europene. Altfel spus, problema care se pune priveşte raportul de forţe dintre NATO, care este o organizaţie nici pan-europeană, nici doar europeană şi o viitoare Europă Unită. În plus, NATO este confruntată şi cu dilema desluşirii raporturilor cu O.S.C.E., organizaţie care, născută din efortul depăşirii "vidului" dintre cele două mari pacte militate ale deceniilor anterioare, îşi menţine existenţa şi îşi asumă o vocaţie pan-europeană.

c) *Noua Alianţă Nord-Atlantică* este de mai mult timp vizibilă. Ea şi-a asumat noi misiuni în zone tradiţional extra-NATO, precum cele din Bosnia şi şi-a lărgit în chip spectaculos orizontul. Fără îndoială, cea mai impresionantă mutaţie, în acest sens, este Acordul Fundamental dintre NATO şi Rusia. Aici trebuie observat un fapt, poate cel mai important, că pactul NATO - Rusia, convenit în primăvară, la Helsinki, reuneşte într-o înţelegere de calibru global, nu atât o alianţă şi un stat, ci, mai curând, un stat şi un alt stat. Rolul proeminent al SUA în cadrul NATO, iese, dacă mai era nevoie, masiv în evidenţă.

d) Acordul Fundamental şi *epoca post-NATO*. Poate cea mai de adâncime semnificaţie a acordului Clinton - Elţân se află tocmai în depăsirea "limitelor tradiţionale" ale "vechiului" NATO. Miza securităţii nu mai este cantonată doar în Atlantic şi în Europa. Prin implicarea Rusiei, ea devine mult mai largă. În lumea de azi, securitatea are miză globală. Vechiul NATO intră în istorie şi se deschide epoca post-NATO.

În această epocă, noua Alianţă Nord-Atlantică este cu totul altceva decât suntem obisnuiţi a crede. NATO este o ţintă în schimbare şi în mişcare, iar miza momentului Madrid o reprezintă nu atât extinderea, cât mai ales transformarea Alianţei.

La cele de mai sus, se mai adaugă un fapt, poate cel mai important. Se află în plină desfăsurare "bătălia pentru Europa", ca parte a "bătăliei globale", a luptei pentru noul echilibru geostrategic.

Depăsirea bipolarismului, ca tip de echilibru global, a generat dezechilibre masive; soluţia pare a fi, în principiu, simplă. Sau se reface bipolarismul cu noi competitori în ecuaţie (soluţie către care pare, a înclina, printre alţii, Alvin Toffer, cu a sa proiecţie privind "duopolul" americano-nipon) sau este detectată şi pusă în operă o ecuaţie a echilibrului multipolar. Prin creşterea numărului competitorilor globali, mai probabilă pare a fi cea de-a doua variantă. Nu acum poate fi deslusită această variantă, dar pot fi reţinute câteva tendinţe verosimile. În primul rând, inventarierea competitorilor nu poate lăsa în afara observaţiei Europa ca atare (şi, mai ales, "miezul german" al viitoarei Europe Unite), Rusia (cu probabile valenţe în viitoarea ecuaţie geostrategică şi cu un rol greu de neglijat de contrapondere la noile puteri ale Europei), Japonia şi China (ca mari puteri ale planetei şi, implcit, ale Pacificului) şi, nu în ultimul rând, Israelul şi Lumea Arabă. Natural, înainte de orice, este de reţinut rolul SUA, care, prin prisma firească a propriilor interese, actionează pentru impunerea unei posibile ecuaţii a echilibrului geostrategic global, menită să-i conserve rolul de primă putere a lumii. Din perspectiva SUA, un asemenea deziderat n-ar deveni practic decât prin modalităţi în virtutea cărora competitorii globali mai sus-invocaţi îşi controlează reciproc (prin permanente contrabalansări şi "neutralizări") actele de expresie politică mondială.

Oricum, tendinţa spre un nou echilibru global este reală. Ea este, dacă se poate spune aşa, obiectivă. Dezechilibrele sunt inconfortabile pentru toţi. Totul se reduce, în ultimă instanţă, la poziţia pe care fiecare competitor o ocupă în ecuaţia noului echilibru global şi, implicit, la relaţiile sale cu primul dintre competitori. Acesta este, de fapt, sistemul de referinţă esenţial al extinderii şi mai ales, al transformărilor din interiorul actualei Alianţe Nord-Atlantice.

Prin prisma celor de mai sus, pot fi privite, dintr-un unghi nou, evoluţiile concentrate în jurul "momentului Madrid".

a) Decizia privind invitarea Cehiei, Poloniei şi Ungariei pentru declanşarea negocierilor de aderare capătă un sens nou. În fond, cele trei ţări sunt strâns legate, prin motivaţii geostrategice, istorice şi, mai ales, prin investiţii masive de capital, de Germania. Marii puteri de pe Rin îi este "cedat" flancul nordic al

NATO. Şi doar atât. Flancul sudic, nu întâmplător atât de disputat, rămâne disponibil pentru bătălia globală. Şi încă un fapt. Actualul flanc sudic rămâne sub controlul SUA, iar nord-americanii nu par a fi dispuşi, în nici un fel, să renunţe la acest "atu": de calibru geostrategic global.

b) Motivaţia SUA, extrem de verosimilă, este una dintre cele mai tari. Flancul sudic al NATO, care, prin extensie, în perspectiva a ceea ce va fi "noua NATO" (indiferent cum se va numi), va include şi România, face parte dintr-un "brâu" geostrategic planetar care leagă, prin ţesături tot mai trainice, Atlanticul de Pacific, cu o semnificativă trecere prin Europa şi prin Asia. În acest "brâu" geostrategic sunt incluse şi Dunărea şi Marea Neagră, canalul dintre Dunăre şi Mare şi, de fapt, România în întregul ei. Poziţia geostrategică a României oferă, efectiv, oportunităţi maxime pentru oricine năzuie spre articularea unei noi arhitecturi de securitate a planetei. În această perspectivă, România n-ar trebui să solicite doar, ci să negocieze implicarea sa în noua ecuaţie a securităţii globale[4].

3.2. Geometria variabilă a Uniunii Europene şi suportul său geopolitic

Recent, cunoscutul cotidian german "Süddeutche Zeitung" a consemnat: "Lărgirea UE nu este o simplă plimbare spre Est, în armonie şi voie bună, când toată lumea se felicită de sfârşitul divizării politice a Europei. Într-o comunitate care ajunge astfel de la 370 la 450 milioane de persoane se pune cu insistenţă problema viitoarei repartiţii a puterii politice şi economice în cadrul UE, Germania este cea care, în prezent, trage maximum de profit din extindere; Polonia, Cehia şi Ungaria constituie zone de investiţii germane"[5]. Este lesne de observat că este vorba tocmai despre cele trei ţări deja acceptate pentru intrarea în NATO. Drept urmare, ceea ce am putea numi "primul val" al extinderii UE vizează consolidarea geopolitică a spaţiului german de influenţă, dobândit printr-una din deciziile "momentului Madrid". Bătălia este, însă, în plină desfăşurare şi este departe de a-şi fi aflat deznodământul.

Note:

1. Vezi, Alvin Toffler, Heidy Toffler, *A crea o nouă civilizaţie*, Editura Antet, 1995, p.34-39, cât şi *Război şi anti-război*. Editura Antet, 1996.

2. Vezi, pentru analiză de detaliu, Dumitru Iacob, *Competenţă şi schimbare. O perspectivă politico-militară şi educaţională*, Editura AISM, Bucureşti, 1996, p.69-80.

3. *Ibidem*, p.81-85.

4. Vezi, Dumitru Iacob, *NATO - o alianţă în mişcare*, în "Observatorul militar", anul IX, nr. 26 (393), 2-8 iulie 1997, p.7.

REGIONALISM VERSUS GLOBALIZARE

Dumitru MIRON

Interdependenţe globale şi regionale - cadrul provocărilor Europei integrate -

Sub presiunea unui complex de factori convergenţi, dar şi cu acţiune contradictorie, economia internaţională înregistrează un ansamblu de mutaţii de fond care au remodelat interdependenţele pe care se bazează funcţionarea sa.

Două forţe de un dinamism particular şi cu impact greu de evaluat ghidează aceste transformări şi anume opoziţia şi maturizarea grupărilor economice regionale şi tendinţa de globalizare. Regionalizarea presupune strângerea legăturilor economice între state la niveluri diferite de complexitate. Procesul a căpătat o dimensiune instituţionalizată, la nivelul unor aranjamente de integrare regională, sau are încă o dimensiune factorială, o componentă "naturală" sau informală prin implicarea agenţilor economici privaţi într-un comerţ devenit prioritar intra şi interregional. La fluxurile comerciale înscrise pe o axă regională se adaugă, tot mai mult, fluxurile investiţionale directe şi cele financiare.

Cooperarea regională poate fi privită şi de la alt nivel şi anume ca un pachet de măsuri de intercalare a reţelelor infrastructurale, de perfecţionare a managementului resurselor financiare şi umane, putând sa implice şi obiective politice complementare celor economice.

Globalizarea este ceva mai dificil de definit, prima faţetă a sa putând fi o formă cât mai elaborată de internaţionalizare a activităţilor economice.

Pe de altă parte, trebuie adăugat fenomenul de adâncire şi creştere în amplitudine spaţială a integrării inter şi intra corporaţii transnaţionale.

Aceste două tendinţe (regionalizarea si globalizarea), separat, dar şi împreună, au scos la iveală o reţea tot mai complexă de relaţii care au făcut tot mai dificilă explicarea rolului economic al graniţelor naţionale şi identităţii şi originii corporaţiilor multinaţionale.

Ca urmare a acestui prices, procesele de dezvoltare şi redefinirea conceptuală au creat o economie mondială într-o adâncire a interdependenţelor.

Europa a fost tot timpul un actor principal al acestui proces formativ. Uniunea Europeană care cuprinde 15 din cele mai bogate naţiuni industrializate este cel mai complex aranjament de integrare regională. Totodată, UE este un pol de atracţie pentru alte ţări europene, un exemplu pentru integrarea din alte regiuni ale lumii, o provocare pentru alte regiuni bogate, concomitent cu spaţiul propriilor redefiniri. Corporaţiile transnaţionale localizate în Europa se situează printre cei mai performanţi investitori şi comercianţi care îşi fac simţită prezenţa şi în alte regiuni ale lumii. Dimensiunile impresionante ale pieţei europene concomitent cu sporirea ariei de cuprindere a integrării reprezintă stimuli pentru transnaţionalele terţe să-şi localizeze activităţile în această "fortăreaţă economică".

În încercarea de a contura poziţia economiei europene, în contextul interdependenţele globale şi regionale, trebuie să surprindem în dimensiunea critică, particularităţile ce au impact notabil.

Amplitudinea tendinţelor de perspectivă, la confluenţă cu regionalizarea şi globalizarea, afectează caracteristicile structurale ale economiei internaţionale, scoate în evidenţă noul mode de activitate economică cerut de noile paradigme. Mutaţiile structurale ce se impun în noul tablou al economiei internaţionale sunt dificil de surprins atunci când forţele portante sunt antinomice. Tabloul actual al economiei globale se poate defini prin următoarele particularităţi:

- structura tripolară a economiei internaţionale bazată pe pilonii UE, SUA şi Japonia, care deţin o pondere notabilă în fluxurile comerciale şi financiare internaţionale. Acest aranjament triadic reprezintă în continuare un centru de bunăstare globală şi izvor de regionalism;

- emanciparea "noilor competitori" - ţările nou industrializate care subminează tot mai mult fundamentele avantajelor comparative din ţările dezvoltate atât în sectoarele intensive în resurse naturale şi forţă de muncă, cât şi în sectoarele intensive tehnologic, creatoare de valoare adăugată. Acestea joacă un rol tot mai important atât în procesul de globalizare, cât şi în cel de adâncire a integrării regionale, lansând provocarea sistemului comercial multilateral;
- apariţia noilor paradigme tehno-industriale care propun înlocuirea centrării pe industriile celui de-al "doilea val" cu tehnologiile informatice, biotehnologii şi ştiinţa noilor materiale. Revoluţia microrpocesoarelor produce transformări atât în maniera în care activitatea productivă este organizată şi coordonată, cât şi în localizarea acesteia;
- perfecţionarea managementului informaţiilor şi a resurselor umane care forţează companiile, autorităţile publice şi alte organizaţii să adopte o nouă abordare cu privire la gestionarea cunoştinţelor şi resurselor umane. Imperativul dezvoltării unor noi posibilităţi efective în industriile intensive în informaţii redesenează prioritătile din procesele educative şi formative;
- statuarea unor fundamente noi pentru noua dezvoltare economică durabilă, într-o economie internaţională statuată sub presiuni ecologice derivate din practicile dăunătoare mediului ambiant. Cele mai recente studii sugerează că noul tip de dezvoltare trebuie să evite colapsul ecologic. Ţările dezvoltate erau principalii responsabili pentru disfuncţiile ecologice, la scară globală, dar sunt tot mai mult imitate, în prezent, de noii actori ai dezvoltării. Ritmurile înalte de dezvoltare economică nu vor mai putea fi menţinute în condiţiile ignorării componentei ecologice;
- democraţia pluralismului şi orientării spre principiile pieţei într-un spaţiu în care au lipsit o lungă perioadă de timp, câştigă teren şi redescoperă valenţele competiţiei. Nu trebuie, însă, repetate erorile unui anumit tip de dezvoltare, transformându-se handicapul reînceperii în

avantajul noului început pe coordonate durabile. Vor trebui aplicate politici macroeconomice şi ajustări structurale care să valorizeze avantajele lor comparative şi dotarea tehnologică a prezentului şi, mai ales, a viitorului.

Trebuie studiate reacţiile specifice ale fiecărui participant la axa multilateralism-regionalism, centrul analizei fiind ocupat de economia europeană. Va trebui să precizăm dacă adâncirea interdependenţelor globale, în egală măsură cu cele regionale, pe coordonatele lor specifice va genera:

- creşterea competitivităţii în raport cu concurenţii tradiţionali şi cu cei noi;
- amplificarea sau crearea unor noi relaţii de parteneriat cu partenerii din regiune sau din alte părţi.

Cu toate că se vor mai înregistra tensiuni în echilibrarea acestor două tendinţe, va trebui analizat dacă şi în ce măsură fiecare va avea un rol strategic în armonizarea intereselor intraeuropene în sens cât mai larg. Analiza trebuie direcţionată spre determinanţii care continuă să accentueze acţiunile ce trebuiau adoptate de lumea afacerilor, de artizanii decizionali şi chiar de cetăţeni pentru a se adapta la aceste provocări.

Dezvoltarea unor legături cât mai strânse la nivel regional între ţări limotrofe continuă să inducă un grad tot mai înalt de interdependenţă între ele. Acest nou tip de relaţii se extrapolează la nivel global. De asemenea, nu putem omite faptul că, în Europa, au apărut, în ultima vreme, noi actori economici independenţi care îşi manifestă aspiraţia de a se implica în iniţiativele integraţioniste. Astfel, ţările baltice, Slovenia, Slovacia, Croaţia şi altele se gândesc tot mai serios la integrarea europeană. Aspiraţiile de integrare capătă tot mai mult o dimensiune instituţională printr-o nouă generaţie de acorduri de asociere care pornesc de la crearea unor zone de liber schimb, dar migrează spre forme mai evoluate de integrare, cum ar fi piaţa comună, uniunea economică şi monetară şi chiar uniunea politică.

Atracţia economică se produce în intenţia de a deveni membri cu drepturi depline ai Uniunii Europene, pentru a beneficia de efectele macro şi microeconomice ale economiei moderne. Aceste aspiraţii sunt motivate de câştigurile de bunăstare scontate, de

creşterea eficienţei economice, de mai buna valorificare a oportunităţilor unei pieţe mai ample. Punerea în undă a unei noi generaţii de acorduri de integrare regională va depinde de cunoaşterea avantajelor competitive şi a slăbiciunilor acestor economii, a costurilor proceselor de integrare şi a gradului de integrare pe care îl pot suporta economiile. Identificarea unor incompatibilităţi notabile va determina o "geometrie variabilă", adică programe şi scheme flexibile de integrare pe baza unor calendare modularizate. Pe măsură ce deceniul actual se scurge ies în evidenţă dificultăţile atingerii stadiului de uniune economică şi monetară, traduse în redefinirea termenelor şi chiar a obiectivelor, angajarea pe axa austerităţii bugetare şi chiar a schimbărilor politice.

Integrarea regională este cel mai amplu fenomen care a marcat evoluţia europeană postbelică, continentul devenind spaţiul mai multor tipuri de aspiraţii de grupare regională. Lansarea procesului de creare a Pieţei Unice interne, avansarea programului de creare a uniunii economice şi monetare, statutul de mare putere economică pe care îl are UE transformă această grupare în cea mai importantă realitate la scară globală.

Proliferarea inclinatiei spre regionalizare a devenit o modă a ultimilor ani, de la începutul anilor '90 conturându-se peste 33 din cele 108 aranjamente integraţioniste notificate până acum la Secretariatul GATT.

În timp ce un aranjament integraţionist este mai degrabă studiat din punctul de vedere al determinanţilor săi interni, este la fel de importantă studierea efectelor sale pentru întreaga economie internaţională.

Apariţia Comunităţilor Europene a fost, la început, o reacţie la transformările în raporturile geo-politic postbelic care dezavantajau Europa Occidentală. Acest determinant iniţial a fost treptat completat cu alte raţiuni, adăugându-se, concomitent, noi membri si noi deziderate. Accentuarea procesului de integrare prin extinderea sa de la piaţa bunurilor la pieţele factorilor de producţie s-a datorat apariţiei unor noi poli ai competiţiei globale, îndeosebi, Japonia şi ţările nou industrializate. Temerea în legătură cu crearea unei "fortăreţe europene", emanând escaladarea presiunilor protecţioniste, s-a dovedit în mare măsură

nefondată, deşi a generat numeroase reacţii benefice de adaptare din partea terţilor.

Cel mai important efect global al grupărilor integraţioniste a fost atomizarea economiei internaţionale în mai multe blocuri comerciale concurente care îşi pun amprenta asupra pachetului de norme de conduită cu privire la gestionarea sistemului comercial multilateral. Analiştii care privesc cu circumspecţie proliferarea arnajamentelor regionale susţin că principiile valabile la scară regionala nu pot coexista cu cele general valabile la scară multilaterală, fără a încetini liberalizarea comercială şi fără a tensiona relaţiile comerciale internaţionale. Această opinie se bazează pe credinţa că grupările regionale tind să-şi acutizeze înclinaţia spre protejarea propriilor interese economice de liberalizare a pieţelor concomitent cu însprirea "centurii" protecţioniste în raport cu importurile din ţările terţe. Un corolar al acestei atitudini de internalizare a preocupărilor, ar fi că, în acest mod, se atenuează aplicabilitatea normelor de conduită convenite la nivel multilateral. Se susţine, de asemenea, ca vor prolifera pierderile generate de efectele de deturnare de comerţ. Se argumentează că stabilitatea sistemului comercial multilateral este supusă la un notabil risc de către grupările integraţioniste, dacă acestea evoluează spre zone de siguranţă în care se retrag membrii dacă competiţia globală pare să nu-i mai avantajeze[1].

Pe de altă parte, analiza compatibilităţii între grupările regionale instituţionalizate în diverse zone şi sistemul comercial multilateral, se fundamentează pe ideea că grupările integraţioniste au devenit adevărate blocuri comerciale în care se testează valenţele comerţului liber care pot fi extrapolate la scară globală. Această accepţiune derivă din speranţa că puseurile de liberalizare comercială internă sunt acompaniate de măsuri de relaxare a protecţiei în raport cu ţările terţe[2]. Speranţa unui astfel de comportament al noilor actori economici derivă din ipoteza că ceea ce se verifică eficient acasă va putea fi practicat cu succes şi in altă parte. Spre exemplu, învăţămintele liberalizării derivate din Piaţa unică internă se pare că au avut o influenţă favorabilă asupra negocierilor comerciale multilaterale purtate în cadrul Rundei Uruguay[3].

Atunci când integrarea regională a fost însoţită de menţinerea unui regim comercial relativ liberal, în raport cu terţii, acest lucru

a favorizat întregul sistem comercial multilateral, lansându-se conceptul de "regionalism deschis". Acest obiectiv a fost preluat şi accentuat de nou creata Organizaţie Mondială a Comerţului. Participarea activă la negocieri a reprezentanţilor unor grupări regionale a îndepărtat o parte din temerile celorlalte părţi contractante. Acest lucru a fost relevat în Runda Uruguay unde Comisia Europeană a fost un interlocutor valabil în numele şi în interesul ţărilor membre ale Uniunii Europene. O serie de grupări regionale au început să adopte şi să aplice măsuri de liberalizare comercială cu anticipaţie în raport cu cele ce se intenţionează a fi instituţionalizate la nivel multilateral. Armonizarea reglementărilor Uniunii Europene cu privire la investiţiile străine şi la concurenţă va putea servi ca punct de pornire verificat pentru OMC în aceste noi domenii din activitatea sa şi va fi un studiu de caz pentru viitoarele acţiuni ce se pot declanşa la scară globală.

Crearea de aranjamente regionale este un fenomen care cuprinde o tot mai largă sferă geografică ridicându-se problema statutului ţărilor care nu participă încă la aceste grupări. Se ridică întrebarea dacă sistemul comercial multilateral este suficient de închegat pentru a le proteja interesele comerciale?

Dacă răspunsul este negativ atunci ce alternativă au să creeze alte blocuri regionale în care să experimenteze avantajele integrării, sau să încerce să adere condiţionat sau necondiţionat la grupările integraţioniste existente. Orientarea spre o direcţie sau alta depinde de capacitatea economiilor lor de a se integra în noile reguli ale jocului economic şi de posibilitatea de a contracara efectele negative şi a suporta costurile unei alternative sau alteia. Prin urmare, formele tot mai evoluate de regionalizare, îndeosebi, cele care probează cel mai înalt potenţial de localizare şi evoluţie, nu se mai regăsesc doar în regiunile prospere economic ci transced axa NORD-NORD - extinzându-se tot mai mult şi pe alte axe ale geografiei economiei mondiale. De aceea, structura tripolară a economiei mondiale pe fondul accentuării interdependenţelor economice create în jurul său trebuie privită ca un detonator al noii arhitecturi a economiei internationale văzută în avantajul tuturor.

În Asia de Est şi Sud-Est unde regionalismul de tip instituţional a rămas ceva mai puţin conturat, nu asistă la o

rămânere în afara tendinţei, ci, se conturează un alt tip de integrare pe fond de dinamică - creşterea economică. America de Nord pune bazele unui tip specific de integrare regională, oferind un exemplu concludent de creştere a nivelului de complexitate a binomului globalizare-regionalizare. Geometria variabilă, coexistenţa mai multor viteze de integrare poate fi o rezultantă a unor inconsistenţe derivate din politicile de integrare cu componentă conflictuală. Zona de liber schimb din bazinul Pacificului preconizată de crearea APEC şi posibilitatea uneia similare transatlantice vor deschide drumul unor aranjamente pe axa Europa - Asia care să completeze cadrul tripolar al liberalizării comerciale multilaterale. Un astfel de scenariu este, în egală măsură, fezabil şi fantezist. El devine demn de luat în seamă atât raportat la ambiţiile trezite cât şi la grupurile de interese ostile, pe care le generează. Tările membre ale Uniunii Europene au lansat o puternică provocare atât prin Tratatul de la Maastricht cât şi prin corecturile sale făcute în 1997 la Amsterdam.

Calea spre globalizare

Multă vreme, internaţionalizarea activităţii economice s-a reflectat aproape exclusiv sub forma exporturilor şi importurilor de mărfuri, intensificarea schimburilor comerciale accentuând această tendinţă. Noile forme ale circuitului economic internaţional şi-au pus amprenta asupra complexităţii economiei mondiale şi internaţionalizării sale.

Cea mai notabilă transformare, cu impact asupra acestui proces, a fost proliferarea investiţiilor străine directe, îndeosebi cele practicate de corporaţiile transnaţionale menite să accentueze deţinerea şi controlul asupra activelor din tot mai multe ţări. Dispersarea operaţiunilor acestor companii transfrontaliere a făcut tot mai dificilă precizarea naţionalităţii lor, accentuând interdependenţele globale interstatale şi integrându-le într-un sistem complex al producţiei internaţionale.

În ultimii ani, companiile au purces la elaborarea şi aplicarea unor strategii de integrare complexă în care circuitul economic internaţional nu mai este un ansamblu de pieţe, ci un panel de reţele în care se diminuează ierarhiile şi se supraliciteză

subcontractarea internaţională, cesiunea licenţelor de producţie, alianţele strategice şi alte forme de raporturi corporative.

Pe măsură ce se maturizează aceste reţele intra - şi intercompanii, integritatea companiilor nu se modifică, dar se flexibilizează şi se descentralizează structurile de conducere.

Alianţele strategice internaţionale permit firmelor să colaboreze structurat, la diferite niveluri, în vederea maximizării profiturilor. Acesta nu este un fenomen nou[4], dar creşterea frecvenţei sale şi punerea în centrul strategiilor de internaţionalizare a afacerilor îi conferă o specificitate care ne permite să înţelegem comportamentul multinaţionalelor. În astfel de acţiuni concertate sunt implicaţi tot mai mulţi actori situaţi în ţări diferite şi se concentrează, îndeosebi, în sectoarele economice deţinute prin costuri ridicate de penetrare, economii de scară şi rapide mutaţii tehnologice. În multe privinţe, această atitudine reflectă reacţiile la adâncirea interdependenţelor care obligă la creşterea competitivităţii într-o structură tot mai oligopolistică a pieţelor. Înclinaţia spre colaborare pentru a spori forţa concurenţială derivă dintr-o atitudine de adaptare la un climat internaţional definit tot mai mult prin risc şi incertitudine. Întreprinderea multinaţională este un produs al noului context economic internaţional.

Progresele în tehnologia comunicaţiilor, transporturilor şi industriei obligă firmele să-şi coordoneze şi adapteze strategiile în raport cu localizarea lor multinaţională, parţial devenind mai capabile să se adapteze la factorii determinanţi pentru condiţiile pieţei. Competitivitatea prin costuri a produselor standardizate şi convergenţa trăsaturilor consumului la scară internaţională sunt alţi factori determinanţi. Nevoia de expansiune într-un mediu competitiv din ce în ce mai global scoate în evidenţă identificarea şi maximizarea avantajelor activităţii multinaţionale. Toţi aceşti determinanţi ai atitudinii companiilor transnationale pot fi grupaţi în:

- specifici proprietăţii -aceştia derivând din dimensiunile companiei, intensivitatea activităţii de cercetare - dezvoltare, proprietatea asupra activelor intangibile;
- factori locaţionali - în această categorie se pot circumscrie: uşurinţa obţinerii unor input-uri de calitate ridicată, la

preţuri scăzute; politici guvernamentale permisive; factori infrastructurali reţele facile de distribuţie;

- internalizare - legăturile intracompanie devin mai atractive decât tranzacţiile intercompanii; se accentuează schimburile cu tehnologii, se practică preţurile de transfer, se accentuează poziţia dominantă pe anumite pieţe, se invetează noi stimuli derivaţi din producţia integrată;

Valorificarea mai eficientă a acestor avantaje competitive produce mutaţii structurale radicale în economia internaţională, îndeosebi, când strategiile dezvoltate de companiile transnaţionale depăşesc stadiul integrării simple.

Strategiile şi structura întreprinderii multinaţionale

Tipul de strategie	Relaţii intracompa-nie	Forma filialelor externe	Nivelul de integrare	Climatul de afaceri
Stand-a'one (localizări multiple)	Proprietatea, tehnologia resursele financiare unidirecţio-nale	Replică în miniatură a firmei mamă	slab	Ţara gazdă este permisivă pentru ISD; există bariere comerciale, reţelele de transport şi distribuţie scumpe
Integrarea simplă	Tehnologia, proprietatea, pieţele, resursele financiare, alte inputuri bi sau pluri-direcţionate; accent pe subcontra-carare	Producători eficienţi ai uneia sau mai multor componente dintr-un lanţ valoric	Puternic la anumite niveluri ale relaţiei, slab la altele	Regim comercial şi investiţional relativ liberalizat, cel puţin la nivel bilateral sau plurilateral; convenţii de evitare a dublei impuneri
Integrare complexă la nivel regional sau internaţio nal (forma	Toate funcţiile majoritare multidirecţio nale	Specializare funcţională pe produs sau pe procese tehnologice	Potenţial puternic la nivelul lanţurilor valorice	Comerţ, tranfer tehnologic, investiţii directe relativ liberalizate; utilizarea noilor cunoştinţe

reţelelor)				ştiinţifice, armonie în motivaţiile de consum, costuri reduse

Sursa: World Investment Raport; 1994 U.N. New York, pag. 137

Orientarea spre integrarea complexă, ca strategie de internaţionalizare, redefineşte maniera în care producţia internaţională este organizată şi condusă pentru a maximiza activitatea filialelor externe răspândite geografic şi a sistemelor de producţie fragmentate în reţele de producţie şi distribuţie integrate regional sau global. Ca rezultat al acestui gen de internaţionalizare a tranzacţiilor şi al modificărilor derivate din responsabilitatea lor externă, CTN tind să devină forma preponderentă de organizare corporativă. Această afirmaţie se bazează pe câteva argumente. Se estimează că primele 500 de CTN deţin eproximativ trei patrimi din comerţul internaţional şi aproximativ jumătate din producţia globală. În jur de 40% din fluxurile comerciale internaţionale se derulează intracompanii, cea mai mare parte fiind schimburi între sucursalele şi filiale ale aceleiaşi companii[5]. Multe corporaţii au cifrele de afaceri anuale care depăşesc produsul naţional brut al unor ţări de dimensiuni mici sau mijlocii.

Trebuie notat, de asemenea, că cea mai mare parte din activitratea unor CTN se limitează la detinerea de active într-un număr redus de ţări, în timp ce operaţiunile chiar ale celor mai mari transanaţionale au o concentrare încă regională. Prevalenţa acestei particularităţi nu susţine ideea de globalizare a economiei mondiale, deşi scoate în evidenţă interdependenţele la nivel regional.

Totuşi, extrapolarea tendinţelor ce se manifestă, în prezent, în comerţul internaţional şi în fluxurile de investiţii străine directe, concomitent cu tendinţele din ultima vreme din producţia internaţională, pune bazele adâncirii globalizării activităţii economice în viitorul apropiat. În sprijinul acestei afirmaţii vin evoluţiile recente ale plasamentelor de capital sub forma investiţiilor directe în ţările în curs de dezvoltare, îndeosebi, în Asia de sud-est, ca urmare a activităţii factorilor locaţionali, mai ales, costurile scăzute şi dinamica ascendenta a pieţei. Investiţiile

directe şi subcontractarea internaţională au jucat un rol semnificativ în integrarea acestor ţări în sistemul economic mondial.

Note:

1. Vezi, J. Bhagwati, *Multilateralism at Risk. The Harry Johnson memorial Lecture*, London, July 1990 şi "Multilateralism and Regionalism: An Overview, Columbia University; No. 603 April, 1992.

2. Lawrence R., *Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or stumbling Blocks in R. O'Brien (ed); Finance and the International Economy, The Amex Bank Review Prize Essays*, Oxford University Press, Oxford, 1991.

3. Woolcock S., *The European Acquis and Multilateral Trade Roles. Are they compatible* Journal of Common Market Studies, *vol. 31, 1993.*

4. Kindleberger C., *The New Multinationalisation of Business*, As flan Economic Bulletin, nr. 5, p.113 - 124, 1988.

5. OECD, *Technology and the Economy*, OECD, Paris, 1992.

CONSECINŢELE INTERDEPENDENŢELOR INTERNAŢIONALE ŞI ALE GLOBALIZĂRII

Simona NICOLAE

Pentru unii observatori, dezvoltarea unor forme complexe de interdependenţă internaţională şi globalizare are largi şi profunde implicaţii pentru condiţia umană.

Dezvoltarea contemporană în termenii interacţiunilor internaţionale generează efecte importante în cadrul sistemului internaţional şi a economiei internaţionale.

O problemă majoră este întâlnită în orice consideraţii referitoare la consecinţele interdependenţelor internaţionale şi ale globalizării.

Aceasta se referă la următoarea întrebare: *sunt interdependenţele internaţionale şi globalizarea cauze ale unor condiţii semnificative sau sunt consecinţele lor?*

Astfel, în unele discuţii, dezvoltarea în termenii comerţului internaţional este identificat ca fiind sursa majoră a creşterii interdependenţei internaţionale.

În altele, intensificarea unor forme complexe de interdependenţă şi globalizare constituie o presiune majoră pentru diferitele state de a dezvolta şi intensifica relaţiile lor comerciale.

Aparenta confuzie legată de aceste probleme porneşte de la natura formelor complexe pe care le îmbracă interdependenţele internaţionale şi globalizarea.

Globalizarea şi transformările economice în interiorul statelor

Constrângerile cu care se confruntă politica economică la nivelul statelor sunt compuse din schimbări în structurile şi perspectivele economiilor naţionale, sistemelor industriale şi

statelor membre ale sistemului economic internaţional contemporan.

Apariţia şomajului pe termen lung în cadrul multora dintre economiile industriale avansate este, adesea, o inevitabilă consecinţă a noii ordini economice globale.

Mai mult, un asemenea şomaj structural global se consideră că, mai departe, circumscrie gama de politici disponibile pentru guverne, precum şi strădania de a combina bunăstarea socio-economică internă cu competitivitatea economică internaţională.

Tensiunile rezultate stau la baza multor provocări contemporane legate de vitalitatea şi viabilitatea instituţiilor democratice.

La fel ca multe alte aspecte legate de natura şi efectele globalizării contemporane, discuţiile legate de transformările economice în interiorul statelor şi presupuesele lor consecinţe, au fost, adeseori, aleatorii, simpliste sau doar fataliste.

Dar, economiile statelor contemporane manifestă o diversitate considerabilă în ceea ce priveşte condiţiile şi potenţialul lor.

O simplă scală a şomajului în cadrul principalelor economii industriale variază în 1991, de la 16,1% în Irlanda, la 1,2% în Suedia. Acest lucru demonstrează că şomajul în cadrul economiilor industriale avansate nu este exclusiv rezultatul "expunerii" la globalizarea economică internaţională.

Globalizarea încurajează şi reflectă importul tehnologiilor moderne şi activitatea corporaţiilor transnationale. Tehnologia a fost mult timp considerată ca o puternică forţă ce a dus la transformarea economiilor şi sistemelor industriale.

Apariţia revoluţiei micro-electronicii în anii '70 a fost însoţită de avertizarea masei şomajului în legătură cu apariţia unor noi ocupaţii.

Acolo unde muncitorii nu au fost în totalitate demişi, există teama că tehnologia modernă va reduce mult numărul locurilor de muncă.

Şomajul in cadrul ţărilor industriale avansate - 1991

Ţara	Rata şomajului
Comunitatea Europeană	8,9
Belgia	8,3

Danemarca	8,6
Spania	15,9
Germania de Vest	4,3
Franţa	9,7
Irlanda	16,1
Italia	10,3
Luxemburg	2,0
Olanda	7,5
Marea Britanie	9,4
Norvegia	5,5
Suedia	2,7
USA	6,7
Canada	10,2
Japonia	2,1

Inovarea tehnologică şi schimbările modelelor ocupării nu au avut loc în cadrul unui vid instituţional. Politicile guvernamentale şi activitatea corporaţiilor transnaţionale au influenţat ritmul şi natura procesului inovării.

Suportul guvernamental pentru dezvoltarea şi introducerea noilor tehnologii în industriile naţionale şi regionale a reflectat o percepere a intensificării concurenţei în cadrul economiei internaţionale şi a contribuit direct, intenţionat sau nu, la accelerarea procesului de transformare tehnologică în industriile principalelor state cu economii dezvoltate.

Corporaţiile transnationale au jucat un rol, de asemenea, important în procesele de inovare tehnologică internaţională. Realocarea globală a producţiei de către corporaţiile transnaţionale a contribuit, substanţial, la globalizarea contemporană, iar nivelul ridicat de concurenţă internaţională priveşte multe economii naţionale.

Totuşi, impactul imediat al investiţiilor internaţionale nu este acela de stimulare a inovării tehnologice în toate regiunile lumii.

O motivaţie majoră pentru aceste investiţii este aceea de a profita de nivelul scăzut al salariilor din ţările mai puţin dezvoltate.

Costurile salariale scăzute, ce rezultă de aici, permit obţinerea unor producţii profitabile cu o tehnologie relativ sofisticată.

Globalizarea, din punct de vedere concurenţial, poate confrunta economiile nationale cu diverse provocări, dar

răspunsul dat acestor provocări diferă în funcţie de condiţiile industriale, sociale şi politice.

Societătile industriale dinamice au făcut faţă cu succes provocărilor, în timp ce acelea care s-au găsit în situaţia de a se confrunta cu industrii şi atitudini învechite au întâmpinat dificultăţi.

Culturi diferite au demonstrat modele foarte diferite de răspuns la provocările legate de susţinerea sau crearea competitivităţii industriale.

Creşterea interdependenţelor şi a globalizării au efecte asupra tuturor statelor. Natura acestor efecte este substanţial influenţată de mărimea, structura şi puterea generală a economiei în discuţie.

Agenţi economici non-statali, interdependenţa şi globalizarea

Agenţii economici non-statali ocupă o poziţie critică în dezbaterile contemporane legate de interdependenţă şi globalizare.

Potrivit unor analişti, asemenea agenţi economici non-statali, cum sunt corporaţiile transnaţionale, sunt identificaţi ca fiind sursa majoră a tendinţelor de creştere a interdependenţelor internaţionale şi globalizării.

Alţi specialişti consideră că mulţi dintre aceşti agenţi economici sunt printre primii beneficiari ai unei lumi caracterizate de oportunităţi pentru transporturi şi comunicaţii internaţionale, dar care continuă să fie fragmentate într-un număr de state suverane.

Tendinţele spre globalizare în cadrul economiei politice internaţionale nu sunt promovate doar de corporaţiile transnaţionale şi comportamentul lor, ci ele incurajează şi dezvoltarea unui climat favorabil continuării extinderii rolului şi influenţei unor asemenea corporaţii.

Pierderea unor impozite pe venituri şi a controlul economic general pe care guvernele l-au cunoscut, ca urmare a existenţei şi activităţii corporaţiilor transnaţionale, ilustrează gama de dificultăţi generate de fragmentarea politică internaţională. Afacerile capabile să depăşească graniţele statale nu se limitează doar la oferta resurselor naturale şi bunurilor manufacturate.

Tehnologia modernă a sporit masiv capacitatea instituţiilor financiare de a transfera fonduri şi de a conduce tranzacţii financiare internaţionale.

Există şi părerea potrivit căreia nivelul avansat al integrării financiare internaţionale a adus autonomia economică naţională la un punct terminus.

Există, de asemenea, temeiuri pentru o atitudine sceptică legată de puterea impactului finanţelor internaţionale asupra sectoarelor non-financiare ale economiei lumii.

Inainte de 1987, "învăţăturile" convenţionale atribuiau potenţialele consecinţe ale oricărei dislocări majore din sistemul financiar internaţional, ca fiind rezultat al neplăţii datoriilor de către ţările mai puţin dezvoltate.

Consecinţele crah-ului financiar din octombrie 1987 au sugerat un anumit grad de necorelare între economia reală a lumii şi lumea finanţelor internaţionale, o necorelare care nu este, în mod clar, absolută, dar care poate fi realizată mai uşor decât s-a presupus.

Mijloacele de comunicare au beneficiat enorm de pe urma inovaţiilor tehnologice ale ultimilor ani. Iată, deci, o nouă formă a globalizării.

Comunicaţiile prin satelit au facilitat forme directe de comunicare interpersonale ce depăşesc graniţele statelor. Transformarea unor asemenea posibilităţi tehnologice intr-o irezistibilă forţă a omogenităţii culturale globale, pe care unii observatori au identificat-o în transmisiunile internaţionale de televiziune realizate prin satelit, este, totuşi, o problemă discutabilă. Presiunea pentru "gustul comun" global, condusă de creşterea numărului producătorilor internaţionali de bunuri şi servicii, întâlneşte, adeseori, forţa identităţii culturale locale. Multe ţări şi regiuni ale lumii moderne au manifestat creşteri şi descreşteri ale forţelor de omogenizare culturală.

Formele de asociere care marchează sau sunt facilitate de tendinţa contemporană spre globalizare nu sunt doar acelea promovate de interesele dominante într-o formă sau alta.

Grupurile teroriste care şi-au dezvoltat abilitatea de a opera dincolo de frontierele statelor sunt, de asemenea, capabile să exploateze fragmentarea politică într-un asemenea fel încât aceasta conduce la costuri potenţiale considerabile pentru

populatia diverselor state. Mobilitatea multor grupuri teroriste şi multiplicarea "ofertei mortale" în cadrul sistemului internaţional modern marchează o formă periculoasă a globalizării care, la ora actuală, exploatează şi parţial depinde de diviziunea dintre state.

Interdependenţa, globalizarea, politica externă şi securitatea

Un aspect central al interdependenţelor şi globalizării este următorul: contextul în care statele acţionează acum a fost atât de afectat de varietatea dezvoltărilor cunoscute în diverse state încât problemele legate de politica externă şi de securitate au fost schimbate profund, dacă nu, chiar ireversibil.

Există o serie de afirmaţii legate de influenţa constrângerilor externe asupra politicilor externe ale statelor. Dependenţa substanţială a unui stat sau mai multor state a fost identificată ca fiind determinata majoră a politicilor externe ale acestor state.

Creşterea complexităţii diferitelor modele de interdependenţă şi globalizare este privită ca generatoare a intensificării constrângerii sub care toate statele operează.

Ameninţarea securităţii mediului şi pericolul accesului larg la armele nucleare, biologice şi chimice au determinat multe dintre noile şi, oarecum, fatalele presiuni asupra politicilor externe şi de securitate.

În timp ce dependenţele directe pot influenţa politicile externe şi de securitate ale grupurilor dependente, creşterea generală a interdependenţelor şi globalizării au modificat contextul general în care toate statele sunt obligate să-şi determine politica externă.

Sensibilitatea la o gamă largă de dependenţe şi consecinţele modelelor complexe de interacţiune în cadrul sistemului internaţional contemporan conduc intenţiile tuturor celor însărcinaţi cu formularea politicii de stat. Ţările bogate, la fel ca şi vecinele lor mai puţin avantajate, sunt adaptate la acest stadiu in care prosperitatea este dependentă de vitalitatea continuă a sistemului comercial internaţional.

Analizele raţionaliste pot încuraja exagerarea naturii şi dimensiunii influenţelor interdependenţelor contemporane precum şi a tendinţelor de globalizare asupra politicilor de stat.

Declinul, dacă nu totala distrugere a tuturor formelor de interacţiune economică paşnică între societăţi, exemplifică slăbiciunea interdependenţelor economice, ca o constrângere manifestată asupra comportamentului extern al tuturor grupurilor, în toate timpurile şi în orice condiţii.

Totuşi, interesele de securitate naţională conving, în mod frecvent, guvernele să respingă influenţa puternică a pieţei libere şi, în mod special, să limiteze dependenţele existente în domeniile militar şi strategic. Restricţionarea producătorilor locali, sumele de bani acordate pentru cercetare militară, dezvoltarea şi extinderea exporturilor industriilor de armament, toate acestea atestă influenţa negativă exercitată de dependenţa militară asupra guvernelor acelor state care doresc să-şi menţină producţia internă.

Şovăiala răspunsului la presupusele imperative ale unei lumi a interdependenţelor şi globalizării este, de asemenea, evidentă în compartimentul multor state vis-â-vis de gama largă a rezultatelor interdependenţelor.

Asemenea şovăială reflectă un număr de consideraţii: consecinţe variate determinate de condiţii diferite; dificultatea intrinsecă a unor probleme majore ca acelea asociate cu creşterea presiunii din partea populatiei, nevoia de a face faţa unor probleme globale presante cum ar fi supra-încălzirea Pământului etc.

Ca o concluzie, consecinţele interdependenţelor internationale şi a tendinţelor de globalizare sunt variate şi complexe. Avansarea unui asemenea fenomen în sistemul internaţional contemporan este, adesea, însoţită de o gamă largă de implicaţii. Impactul pe termen scurt al unui număr stabil de condiţii este relativ uşor de determinat. pe termen lung însă, dificultătile apar şi ele sunt legate, în principal, de varietatea surselor şi formelor pe care le îmbracă interdependenţa şi globalizarea.

DE LA AVANTAJUL COMPARARIV LA AVANTAJUL COMPETITIV AL NAŢIUNILOR

Sorin BURNETE

"Ştiinţa economiei nu duce lipsă de confuzii. Politicienii, oamenii de afaceri şi chiar economiştii fac adesea afirmaţii care nu stau în picioare la o analiză serioasă. Dintr-un anumit motiv, aceasta se întâmplă mai ales în domeniul economiei internaţionale. Deschideţi orice cotidian de duminică sau revistă săptămânală la rubrica de afaceri şi veţi găsi cu siguranţă cel puţin un articol în care se fac afirmaţii prosteşti cu privire la comerţul international".[1]

Confuziile la care se referă profesorul Krugman de la Universitatea Stanford reprezintă, de fapt,niste concepţii greşite, întâlnite destul de frecvent astăzi, cu privire la comerţul international. Ele reflectă o interpretare incorectă a legii avantajului comparativ, formulată acum două sute de ani de David Ricardo şi Robert Torrens, dar aflată şi astăzi în actualitate.

Că în comerţul international se câştigă este un lucru tot atât de adevărat astăzi pe cât era în urmă cu câteva mii de ani, când - după istorisirile lui Herodot - cartaginezii făceau comerţ cu băştinaţii din Libia, schimbând mărfuri contra aur, fără a le adresa măcar un cuvânt. "Desigur - se arată într-o lucrare apărută în 1992 - nu exista nici un sistem juridic sau altă autoritate care să faciliteze comerţul dintre cartaginezi şi partenerii lor. Şi totuşi, comerţul avea loc ... Unul din motivele pentru care comerţul se practica, într-un fel sau altul, chiar şi în împrejurările cele mai dificile şi mai primitive, este că el aduce câştiguri ce pot fi uneori considerabile".[2]

Dacă câştigul din comerţul internaţional este astăzi o realitate evidentă pentru multă lume, tot atât de adevărat este că acest câştig nu se distribuie în mod egal sau, să spunem, echitabil, între naţiunile lumii; unele câştigă mai mult, altele mai puţin.

Acest fapt i-a determinat, probabil, pe unii să considere - şi aici incepe prima confuzie - că din comerţul international nu câştigă decât natiunile în care nivelul productivităţii muncii este mai înalt decât în ţările partenere, iar acestea din urmă nu câştigă nimic sau chiar pierd din comerţ.

Relaţia dintre productivitatea factorilor de producţie şi competitivitatea internaţională este una foarte strânsă. Greşeala provine, însă, din confundarea avantajului comparativ cu avantajul competitiv, pe de o parte, iar pe de altă parte - aşa cum arată Paul Krugman în lucrarea citată - nu puţini sunt aceia care confundă avantajul comparativ cu avantajul absolut. Pentru clarificarea celor două chestiuni, să le abordăm pe rând şi - după cum legătura logică dintre ele ne-o impune - să începem cu cea de-a doua.

Avantajul absolut - fie că este vorba de unul natural cuprinzând condiţiile climatice, resursele naturale sau abundenţa de forţă de muncă, fie că este vorba de unul dobândit ce se referă la tehnologia unui produs sau unui proces de fabricaţie - a fost asociat de Adam Smith ideii de specializare. Este aproape de domeniul bunului simţ că dacă o ţara are condiţii favorabile pentru a produce de exemplu cereale - cum este cazul României - iar alta deţine mari rezerve de petrol - cum este de exemplu Irakul - atunci producţia totală poate fi sporită dacă România produce numai cereale, iar Irakul produce numai petrol. Prin schimb, ambele ţări pot consuma mai mult din ambele produse. În concepţia lui Smith, direcţiile specializării natiunilor sunt date de diferenţele în ce priveşte productivitatea muncii în producţia diferitelor bunuri.

Se pune, însă, întrebarea: ce se întâmplă dacă una din ţări, să spunem Irakul este superioară României la ambele capitole, adică în afara faptului ca deţine mari rezerve de petrol, are şi o productivitate mai ridicată în producţia de cereale? Înseamnă oare aceasta că România nu mai câştigă din comerţul reciproc?

Legea avantajului comparativ răspunde printr-un "nu" hotărât la această întrebare. O ţară - conform acestei legi - poate dispune de un avantaj comparativ în ce priveşte producţia unui bun chiar dacă nivelul său de productivitate în producerea bunului respectiv este mai scăzut decât în oricare altă ţară. Altfel exprimat, o naţiune dispune de un avantaj comparativ acolo unde

marja ei de superioritate este mai mare sau unde marja de inferioritate este mai mică. Prin urmare, atunci când se afirmă că multe naţiuni din lumea a treia nu au avantaj comparativ în nimic - aşa cum a făcut-o unul din editorialiştii de la Wall Street Journal, într-un număr din 1983 al ziarului[3] - pur şi simplu se confundă avantajul absolut (pentru care aserţiunea este adevărată sau nu) cu avantajul comparativ (pentru care ea este sigur falsă). Sau - cum se arată într-un articol apărut recent în săptămânalul britanic The Economist - "... avantajul comparativ arată că chiar şi naţiunile care sunt extrem de slab productive în producerea tuturor bunurilor pot câştiga din competiţia internaţională. Dacă ţările se specializează în funcţie de avantajul comparativ, ele pot să prospere prin comerţul exterior indiferent cât de mare le-ar fi ineficienţa, măsurată în termeni absoluţi, în specialitatea pe care şi-au ales-o. Un distins practician a mers până acolo încât a numit principiul avantajului comparativ singurul rezultat al teoriei economice care nu este nici trivial nici fals".[4]

Dacă confuzia dintre avantajul absolut şi avantajul comparativ poate fi cel mult pusă pe seama necunoaşterii teoriei comerţului internaţional, relaţia dintre avantajul comparativ şi avantajul competitiv este ceva mai subtilă, înţelegerea ei scăpând uneori chiar şi specialiştilor. Argumentul că pentru o natiune comerţul liber este benefic numai dacă ea este suficient de productivă pentru a rezista în competiţia internaţională sugerează că ţările în curs de dezvoltare ar trebui să nu participe la comerţul internaţional până când nu devin suficient de puternice pentru a putea face faţă acestei competiţii. Dacă ar fi să dăm credit acestei idei, cum am putea oare explica o serie de evenimente ce au loc în realitate şi care o contrazic, ca de pildă faptul că, în cadrul uniunilor vamale şi a altor organizaţii integraţioniste, alături de natiunile mari cu economii puternice (cum sunt Germania, Franţa, Statele Unite) există şi natiuni mici, cu economii mai puţin performante ca Portugalia, Grecia, Mexic etc. Dacă am admite că aceste ţări au făcut o greşeală atunci când au acceptat să se integreze în astfdel de structuri inseamnă că România şi alte ţări din Europa centrală şi de Est ar comite o greşeală la fel de mare dacă ar face acest pas, de vreme ce nu este de presupus că ele ar putea atinge nivelul de competitivitate al economiilor

occidentale intr-un viitor previzibil. Reveind la relaţia avantaj comparativ/avantaj competitiv, întrucât nu dispunem de suficiente elemente pentru a defini avantajul competitiv, ne vom rezuma la a spune că, deşi sunt într-o anumită măsură suprapuse, aceste noţiuni nu se confundă. Avantajul comparativ este un element definitoriu în ce priveşte bazele şi structura comerţului internaţional, în schimb, avantajul competitiv asigură succesul adică maximizarea câştigului din acest comerţ. Naţiunile lumii participă la comerţul internaţional conform principiului avantajului comparativ, dar obţin câştiguri diferite, în funcţie de avantajul competitiv de care dispun.

De-a lungul vremii, una din cauzele care au generat confuzie în explicitarea conceptelor mai sus prezentate a fost, fără îndoială, teoria valorii bazate pe munca, teorie care încearcă să explice principiul avantajului comparativ în mod exclusiv pe baza diferenţelor ce există între naţiuni (la nivel de industrii sau sectoare economice) în ce priveşte productivitatea muncii. Conform acestei teorii: (1) munca este singura sursă a valorii; (2) ea este omogenă; (3) prin urmare, într-o economie inchisă (care nu exportă şi nu importa nimic), bunurile se schimbă între ele în funcţie de cantitatea de muncă utilizată la producerea lor. Ori toate aceste trei premise, de la care pleacă sus-numita teorie, sunt contrazise de realitate. Nu numai că munca nu este omogenă (munca unui miner nu este aceeaşi cu a unui medic sau unui funcţionar), dar ea nu este nici unica sursă a valorii, pentru simplul motiv că ea nu este singurul factor de producţie. Acest fapt este astăzi un truism.

Totuşi, în pofida limitelor sale, teoria valorii - muncă are meritul incontestabil de a fi furnizat prima explicaţie plauzibilă a participării ţărilor mai puţin dezvoltate la comerţul international, prin corelarea productivităţii muncii din cadrul unei industrii sau sector economic al unei naţiuni cu salariile plătite muncitorilor din industria sau sectorul respectiv. Legătura dintre productivitatea muncii şi salarii este una directă în sensul că, în industriile sau sectoarele economice caracterizate printr-un nivel înalt al productivităţii muncii, se plătesc salarii mai mari decât în cele cu productivitate scăzută. Plata unor salarii mai scăzute reprezintă pentru natiunile mici sau în curs de dezvoltare singura modalitate de obţinere a unui avantaj de cost în raport cu

natiunile avansate, nivelul mai redus al salariilor având rolul de a compensa decalajul în ce priveşte productivitatea muncii. "Raţiunea legăturii dintre salarii şi productivitate - se spune într_un alt ârticol dintr-un alt număr al prestigiosului săptămânal britanic - este că dacă în cadrul unei economii salariile sunt mai mici decât valoarea producţiei marginale (obţinute prin angajarea unui muncitor adiţional), firmele vor fi tentate să angajeze mai mulţi muncitori, presând astfel de jos în sus asupra salariilor. Comerţul internaţional acţionează şi el în sensul egalizării costurilor de muncă pe unitatea de produs. Dacă într-o ţară aceste costuri se situează sub media mondială, creşterea cererii pentru produsele sale şi implicit pentru forţa de muncă vor presa de jos în sus fie asupra salariilor, fie asupra cursului de schimb".[5]

Intuirea rolului cheie pe care salariile îl joaca în "ecuatia" avantajului comparativ i-a făcut, însă, din păcate, pe unii să cadă în extrema cealaltă - şi aici incepe a doua confuzie - considerând că multe ţări având industrii mai puţin eficiente, îşi crează un avantaj artificial pe piaţa internaţională, plătind salarii mici. Acest argument aşa-numit al "muncii cu sudoare", este utilizat mai cu seamă de către patronatele şi sindicatele din ţările dezvoltate care cer să fie protejate împotriva competitorilor din lumea a treia, pe motiv că aceştia sunt mai puţin productivi, dar plătesc salarii mai mici. Astfel, în multe ţări occidentale, nu puţini sunt aceia care pretind că nivelul redus al salariilor oferă unor ţări precum China, Malaezia, Filipine etc., un avantaj neloaial. "Dacă costă 16 USD pe oră pentru a angaja un muncitor în America (inclusiv beneficiile) dar sub 1 USD în China, atunci, se afirmă, deoarece firmele sunt într-un mod atât de dur subminate, comerţul liber devine o ameninţare la adresa prosperităţii naţiunilor bogate de astăzi".[7].

Aceste puncte de vedere fie nu înţeleg, fie interpretează voit greşit - din interese înguste, de grup - legea avantajului comparativ şi în primul rând, însuşi conceptul de avantaj comparativ. Aşa cum arătam anterior, acesta nu poate fi explicat decât prin prisma corelării productivităţii muncii cu nivelul salariilor, lucru pe care chiar şi Ricardo, deşi nu l-a indicat în mod expres, l-a lăsat să se înţeleagă. Supralicitarea uneia din cele două componente, fie a productivitătii muncii, fie a salariului duce la concluzii greşite sau chiar la paradoxuri. "Dacă salariile

mici, prin ele însele ar însemna costuri mici, ar însemna că ţările cele mai sărace ar domina comerţul internaţional".[8] Că lucrurile nu stau de loc aşa ne putem convinge cercetând statistic componentele de bază ale costului muncii în oricare industrie. În tabelul nr. 1 este redată o astfel de structură pentru industria oţelului, datele reprezentând perioada martie, 1993.[9]

Se observă că ţările mai puţin eficiente, Coreea şi Brazilia, care utilizează mai multă forţă de muncă (7,5 şi respectiv 9,2 ore - muncă / tonă faţă de numai 5,1 în SUA şi Japonia) sunt nevoite să plătească salarii mai mici (12 USD şi respectiv 8 USD) pentru a se putea menţine în competiţie. Dacă salariile lor ar fi la paritate cu cele din Statele Unite şi Japonia (cca. 30 USD pe oră), costul cu munca vie per tona de oţel s-ar dubla şi ele ar fi automat eliminate. Totodată, observăm că sunt şi alte elemente care influenţează costul total al tonei de oţel. Dacă admitem că cheltuielile materiale sunt aproximativ egale (cu un uşor avantaj pentru Coreea), la fel şi cele de finanţare (dobânzile), singura poziţie la care se înregistrează mari diferenţe este amortizarea. În opinia noastră, aceste diferenţe se explică pe baza factorului tehnologic. Statele Unite, care şi-au inlocuit mai de mult tehnologia în industria oţelului, plătesc acum rate de amortizare mai mici. În schimb, cheltuielile sunt deosebit de mari în Coreea şi Brazilia, ţări care, probabil, şi-au reînnoit mai recent tehnologia. Ele sunt totuşi surprinzător de mari în Japonia (de trei ori cât în Statele Unite), fapt ce face ca tona de oţel japonez sa fie cea mai scumpă, lucru serios şi destul de greu de explicat. Dacă însă - aşa cum putem bănui - tehnologia japoneză era cea mai nouă la ora respectivă, atunci ne putem aştepta ca astăzi, după patru ani, tona de oţel japonez sa fie nu cea mai scumpă ci cea mai ieftină. Un lucru este, însă, cert. Dinamismul şi structura comerţului internaţional contemporan nu pot fi explicate numai pe baza factorului muncă. Procedând astfel, nu vom putea să explicăm de ce conform datelor din tabelul prezentat, în Brazilia, costul factorului muncă per tona de oţel este jumatate în raport cu Statele Unite (74 USD faţă de 514 USD).

Tabelul nr. 1

Componente ale costului	Statele Unite	Japonia	Coreea	Brazilia
Costuri cu muncă vie				
• ore -muncă/tonă	5,1	5,1	7,5	9,2
• salarii/oră	30,0	30,0	12,0	8,0
• costul muncii*	153,0	153,0	90,0	74,0
Costuri materiale	320,0	322,0	294,0	329,0
Cheltuieli cu amortizarea	26,0	76,0	112,0	83,0
Dobânzi	15,0	22,0	15,0	52,0
Cost total/tonă	514,0	573,0	511,0	538,0

Sursa: Data from Peter F. Markus and Karlis M. Mirsis, "World Steel Dynamics", Cost Monitor 15, March, 1993. See also US International Trade Commission, Steel: Semiannual Monitoring Report, various issues

Acelaşi aspect iese în evidenţă dacă comparăm costurile aferente Coreei şi Japoniei. Concluzia este că influenţa altor factori de producţie cum sunt mărimea şi structura capitalului, rata de înnoire a utilajelor, nivelul tehnologic, cunoştinţele tehnice, know-how-ul, managementul, calitatea resurselor umane şi alţii, este cel puţin tot atât de importantă în ce priveşte formarea avantajului comparativ şi a celui competitiv, ca şi influenţa factorului muncă. Deşi testările empirice ale modelului ricardian întreprinse de economiştii D.A. MacDougall în 1951, R.M. Stern în 1962, Bela Balassaa în 1963 şi, mai recent, de economistul Stephan Golub de la Swarthmore College, Pennsylvania[10] au avut un oarecare rezultat pozitiv în sensul că au confirmat principiul avantajului comparativ, modelul prezinta o serie de limite care nu trebuie ignorate. Munca nu este singurul factor de producţie. Se impune, acolo unde este cazul, să luăm în considerare costurile de producţie şi de distribuţie, altele decât cheltuielile directe cu munca vie. În determinarea structurii comerţului în industrii, precum cea a automobilului sau articolelor de încălţăminte, diferenţele în ce priveşte calitatea produselor joacă, de asemenea, un rol important. Trebuie prin urmare, să fim precauţi atunci când incercăm să explicăm competitivitatea unei naţiuni numai pe baza productivităţii muncii şi a nivelului salariilor[11].

În aceste condiţii, este limpede de ce economiştii s-au străduit, de-a lungul timpului, să introducă noi şi noi variabile în analiza avantajului comparativ şi a celui competitiv, în ideea de a

le defini cât mai bine şi de a reflecta cât mai fidel realitatea. Numărul variabilelor folosite este în funcţie de modul de abordare şi de complexitatea analizei. Dacă modelul propus de Heckscher şi Ohlin utilizează două variabile (factori input), "Raportul anual al competitivităţii în lume" întocmit de Institutul internaţional pentru dezvoltarea managementului din Lausanne analizează situatia a 23 de naţiuni pe baza a 300 de criterii, clasificate în 8 grupe mari. Asupra acestui aspect vom reveni.

Teoria înzestrării cu factori a însemnat, fără îndoială, un mare pas înainte pe calea declanşării resorturilor intime ale realităţilor economice contemporane. Teoriile lui Smith şi Ricardo constituie doar puncte de plecare în explicarea acestor resorturi, fără a fi însă, de prea mare ajutor în identificarea tipurilor de produse care sa asigure naţiunilor succes pe piaţa mondială. Dar oare teoria înzestrării cu factori poate face acest lucru? Se pare că nu. Sau, în orice caz, nu într-o măsură însemnată. Cert este că puterea ei de predicţie este astăzi mult mai mică decât se credea la început.

Note:

1. Paul Krugman, Maurice Obstfeld, *International Economics*, Harper Collins College Publishers, 1994, p.20.
2. Cristophor Clague, Gordon C. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell Publishers, 1992, p.60
3. Paul Krugman, M. Obstfeld, *op.cit.*, p.21.
4. *The Miracle of Trade* - The Economist, Jan. 27th, 1996/.
5. *Not So Absolutely Fabulous*, The Economist, Nov. 4th, 1995.
6. *The Sweatshop Labor Argument*, P.Krugman, M.Obstfeld, *op.cit.*, p.21.
7. The Economist, 4th Nov., art.cit.
8. *Idem.*
9. Robert J.Carbaugh, *International Economics*, South/Western College Publishing, 1995, p.26.
10. Stephen Golub, *Comparative and Absolute Advantage in the Asia - Pacific Region*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper, The Economist, Nov. 4th, art.cit.
11. R.J. Carbaugh, *op.cit.*, p.46.

PRINCIPALELE DECALAJE ŞI DEZAVANTAJE ECONOMICE ALE SUBDEZVOLTĂRII CONTEMPORANE

Mihai IRIMIA

Opiniile specialiştilor cu privire la cercetarea principalelor decalaje economice ale subdezvoltării contemporane s-au concretizat în adevarate teorii doctrinare. Remediile presante şi radicale de micşorare a lor au fost şi sunt cerute, grabnic, de acutizarea dezavantajelor existente generate de subdezvoltare. De aceea, în perioada postbelică s-au acceptat puncte de vedere conciliante sau tranşante asupra inlăturării cauzelor interne şi externe ce le provoacă. Complexitatea analizei decalajelor şi dezavantajelor economice se explică prin **sintetizarea coordonatelor negative din cadrul activităţilor economice**, politice, sociale, culturale, ideologice de o mare diversitate şi cu o incertitudine foarte ridicată.

Astfel, subdezvoltarea se defineşte ca o "stare economică a unei ţari, caracterizată printr-un nivel scăzut de dezvoltare şi utilizare a factorilor de producţie, disproporţii şi dezechilibre economice, activităţi industriale slabe sau inexistente, predominare a activităţii agricole, resurse de dezvoltare extrem de scăzute sau folosite ineficient, nivel scăzut al indicatorilor, calităţii vieţii"[1]. **Fie într-o formă relativă sau absolută,** ea se referă la "ansamblul de fenomene complexe şi interdependente care se traduc prin inegalităţi flagrante de bogăţie şi mizerie, prin stagnarea, printr-o intârziere relativă faţa de alte ţări, prin potenţialităţi de producţie care nu progresează atât cât ar fi posibil printr-o dependenţă economică, culturală şi tehnologică"[2] faţă de statele civilizate. Deci, se recomandă deschis că "este una din stările evolutive cele mai precare"[3], de o mare diversitate concretă, care ameninţă însăsi condiţia umană. Ar fi de neconceput să se creadă că ţările în curs de dezvoltare (sau "Lumea a Treia") sunt mai puţin importante. În 1996, la nivelul economiei mondiale, în categoria subdezvoltării erau cuprinse

peste 130 de ţări. Ele însumau un potenţial demografic uriaş, de 4,2 miliante de locuitori, care reprezenta 76% din populaţia globului, realizând o producţie doar de 10 - 11% din cea mondială. În schimb, valoarea importurilor acestor state se ridica la 28% din totalul mondial, iar ponderea lor în PNB mondial abia dacă se situa la 10 - 12% anual. La sfârşitul mileniului doi, sub "**pragul critic al sărăciei şi obscurităţii**" - situat până la 500 dolari PNB/locuitor anual, se mai găsesc încă 64 de ţări dintre cele mai puţin dezvoltate (33 pe continentul african, 15 pe cel asiatic, iar 16 în Oceania, America Centrală şi de Sud). Când se are în vedere amploarea situaţiei şi când se ştie că ţările dezvoltate au o miză extraordinar de mare in lumea a treia, pot apărea, în orice moment, numeroase efecte necontrolate. Dacă în următoarele două decenii, organismele internaţionale şi naţiunile moderne nu vor acţiona în realizarea unei creşteri economice rapide şi de durată în aceste state, s-ar putea ca ţările civilizate să se confrunte cu un val de imigranţi cu mult peste capacitatea lor economică de a-i absorbi.

Considerăm că, înainte de a arăta care sunt principalele decalaje economice actuale ale statelor subdezvoltate, este necesar, mai întâi, să **precizăm efectele negative create până** acum de **acest fenomen teribil al omenirii**: 1) mizeria materială a celei mai mari mase a locuitorilor planetei; 2) condiţii sărace şi limitate de viaţă; 3) un nivel de instruire redus; 4) asistenţă socială insuficientă şi inconstantă; 5) resurse de dezvoltare extrem de puţine, iar unde sunt se folosesc neeficient; 6) structuri de producţie innapoiate, invechite; 7) structuri social-politice retrograde, conservatoare, stăpânite de o frică permanentă de a pierde unele privilegii; 8) discriminări de tot felul ce au apărut între statele bogate şi cele sărace etc.

La începutul mileniului trei, **economia mondială apare ca un ansamblu a două procese controversate.** Pe de o parte, **consolidarea dezvoltării sau starea celor bogaţi**, iar pe de altă parte, **subdezvoltarea ca un fenomen - starea celei mai mari părţi ale planetei**, aflate la polul opus faţă de naţiunile moderne. Considerăm că, eşecul ţărilor în curs de dezvoltare în a-şi edifica o economie independentă, oricât de complicat ar fi, **este de natură internă ca urmare a modelului de dezvoltare ales** sau, în multe cazuri, chiar impus din afară. Dar, numeroasele decalaje ale

nivelului de dezvoltare au apărut şi **datorită factorilor extraeconomici**: a) instabilitate politică; b) declanşarea şi întreţinerea de războaie civile sau conflicte interetnice; c) fluctuaţii ale şocului petrolului; d) regresul neasteptat al intervenţiei statului în numeroase probleme naţionale vitale; e) existenţa unor teritorii cu statut politic nereglementat pe plan internaţional etc.

În studierea particularităţilor subdezvoltării se impune, deci, o cunoaştere şi ierarhizare a decalajelor economice, a dezavantajelor create, a cauzelor ce le provoacă etc., în vederea elaborării unor strategii naţionale de diminuare a efectelor negative. La scară economiei mondiale, **decalajul apare în primul rând**, ca discrepanţă - diferenţa între ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare. La aceasta au contribuit şi progresele modeste înregistrate de cele patru decenii ONU pentru Dezvoltare (1961 - 1070; 1971 - 1980, 1981 - 1990, 1991 - 2000), care au dus la apariţia unei noi forme a decalajului general dintre ţările cel mai puţin avansate şi restul lumii. **În al doilea rând**, cauzele interne şi externe adâncesc şi perpetuează decalajele prin stări de criză structurale, poziţie în care se află şi unele ţări europene. Realitatea arată că decalajele din economia mondială a ultimilor decenii s-au mărit simţitor, mai ales, dacă, unele studii s-ar efectua detaliat pe zone geografice. Ca regulă, mecanismele care generează apariţia şi întreţinerea decalajelor includ, "pe de o parte, pe cele ale subdezvoltării (ale periferiei), iar pe de altă parte, pe cele existente între ţările dezvoltate (ale centrului)[4]. Delimitarea lor ajută la stabillirea şi aplicarea unor măsuri corecte şi rapide, de înlăturare a stării de subdezvoltare[5].

Considerăm că cele mai importante decalaje necesare fundamentării deciziilor raţional-eficiente, la nivel mondial şi macroeconomic, sunt: 1) **decalajele nivelului dezvoltării economice** exprimate prin indicatorii agregaţi, precum PIB şi PNB pe locuitor; 2) **decalaje ale înzestrării tehnice a muncii cu capital şi ale nivelului pregătirii resurselor umane**, măsurabile prin volumul capitalului fix pe lucrător, gradul de salarizare şi pregătire profesională etc.; 3) **decalaje ale structurilor economice**, sociale şi profesionale, prin care se înţeleg diferenţele care separă unele ţari în această privinţă; 4) **decalaje ale dotării ţărilor cu materii prime şi resurse energetice** exprimate orin

raportarea disponibilităţilor la consumul anual; 5) **decalaje de eficienţă** determinate prin productivitatea - randamentul factorilor de producţie, rata rentabilităţii, gradul de utilizare a capitalului fix, valoarea costurilor pe unitate de produs, calitatea produselor; 6) **decalaje în modul de organizare tehnico-economică şi aplicarea metodelor moderne de management**, gestiune şi marketing; 7) **decalaje ale eforturilor de dezvoltare**, exprimate, în special, prin rata acumulărilor - economiilor; 8) **decalaje ale nivelului de trai şi calităţii vieţii**, evidenţiate printr-un sistem de indicatori precum nivelul veniturilor reale pe locuitor; durata medie a vieţii etc. 9) **gradul de dependenţă faţă de exterior**, apreciat prin coeficienţii importurilor, exporturilor, nivelul datoriei externe pe locuitor etc.

Aşadar, privită la scară planetară, subdezvoltarea a fost şi este agravată de o interpătrundere perpetuă între cauzele interne şi cele externe[6]. **Ele au adâncit decalajele enunţate şi au creat dezavantaje amplificând adevăratul "cerc vicios al sărăciei". Printre dezavantajele actuale, pe care trebuie să le infrunte ţările mai puţin avansate, amintim:** a) o distribuţie internaţionala preponderent inegală în defavoarea lor a potenţialului stiintific, tehnic şi industrial; b) slăbiciuni cantitative şi calitative ale sistemului de producţie care s-a edificat în cadrul ţărilor în curs de dezvoltare; c) zestrea în tehnologii noi, moderne este neglijabilă şi provine, preponderent, din exterior (la ora actuală, infrastructura informaţională de culegere, stocare şi prelucrare a datelor se află în faze de definitivare sau chiar incipiente); d) sistemul de învăţământ, în forma şi structura actuală, nu va fi capabil sa creeze în viitor, o bază de cercetare ştiinţifică proprie, puternică, iar personalul pregătit se va adapta mai greu la noile tehnologii ale mileniului următor; e) perpetuarea pe termen lung a vechilor cauze ce amplifică dimensiunile subdezvoltării, cu consecinţe dintre cele mai grave pentru umanitate etc. Deci, **subdezvoltarea contemporană apare ca o stare precară de evoluţie a acelor ţări, unde se suprapun efectele negative date de:** criza de structuri, cauze generatoare de decalaje şi dezavantaje, la care trebuie adăugate măsuri concrete de stopare a acestui flagel nedorit al economiei mondiale.

Note:

1. *Dicţionarul complet al economiei de piaţă*, Edit. Informaţia Business Book, Bucureşti, 1994, p.325.

2. Yves Lacoste, *Goegraphie du sous-developpement*, PUF Paris, 1976, p.126;

3. Celso Furtodo, *Developpement et sous-developpement, PUF Paris, 1966, p.128;*

4. Ivanciu N. Valeanu (coordonator), *Subdezvoltarea economică în lumea actuală*, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1986, p.53;

5. Vezi S. Dumitrescu, V. Gheorghiu, G. Marin, O. Puiu, *Economie mondială*, Editura Independenţa economică, Brăila, 1998, p.169;

6. Vezi, *Economie politică. Teorie şi politică economică pentru România* (Partea a III-a) *Mondoeconomie. Relaţii economice internaţionale*, Editura Polirom, Iaşi, 1999, p.35.

TENDINŢE ÎN EVOLUŢIA INDUSTRIEI PE GLOB

Rodica Milena ZAHARIA

Industria continuă să fie un element esenţial al dezvoltării economice. Chiar şi pentru ţările dezvoltate, care în termeni statistici înregistrează o migraţie către alte sectoare (în speţă, sectorul terţial), industria reprezintă cheia succesului, a competitivtăţii internaţionale. În mod cert, după cum afirmă astăzi unii autori (Zysman şi Cohen, în special) <1>, serviciile prestate întreprinderilor industriale (care detin o pondere foarte importantă în totalul serviciilor) se dezvoltă tocmai ca urmare a existenţei industriei. Tehnologia este mult mai mult legată de aplicabilitatea ei, de creşterea performanţelor într-un sector industrial sau altul, decât de ceea ce reprezintă ea însăşi. Sporurile de productivitate sunt mai mari în industrie decât în servicii. Fenomenul de dezindustrializare apare. în acest fel, ca o ameninţare mai mult din punct de vedere teoretic, dat fiind faptul că, până nu demult, o serie dintre activitătile incluse astăzi în categoria serviciilor făceau parte, în trecut, din sectorul secundar.

În ceea ce priveşte ţările în dezvoltare, opţiunea pentru dezvoltarea industriei este clar şi hotărâtor exprimată. Pentru aceste ţări, dezvoltarea şi diversificarea industriei se confundă cu însăsi dezvoltarea economică. Chiar la nivelul teoriei economice, dezvoltarea industriei se regăseşte ca un element necesar şi esenţial pentru toate curentele de gândire.

Provocările lansate de anii '90 pentru începutul mileniului III pun în faţa dezvoltării industriale noi probleme. Apar noi priorităţi şi noi concepte, izvorâte din fenomenele apărute în economia mondială.

Lumea de astăzi este, din ce în ce, un "tot mai complex", mai interdependent, mai global. Globalizarea activităţii economice influenţează procesul de dezvoltare industrială în mod fundamental. Participarea tot mai activă la circuitul economic

mondial permite tuturor ţărilor, agenţilor economici, să valorifice oportunităţile unei pieţe mondiale diverse şi dinamice.

Într-o lume globală, aşa cum arată studiile ONUDI <2>, testul performanţei industriale constă în capacitatea firmelor de a atinge nivelurile de competitivitate stabilite de pieţele internaţionale. Competitivitatea internaţionala depinde astăzi mai puţin de preţul şi dotarea cu resurse materiale si mai mult de calitatea resurselor umane, de capacitatea de absorbţie şi de utilizare a noilor tehnologii.

Factorii care guvernează trendul industriei ţin de contextul economic mondial actual. "Absorbţia" graniţelor, chiar dispariţia lor, în spiritul goanei după profit şi cucerirea de noi pieţe, duc la integrarea proceselor de producţie, de marketing şi comercializare, financiare, care dau contur competitivităţii.

Liberalizarea comerţului (privită, mai ales, prin prisma acordurilor semnate la Marrakesh) a determinat schimbarea orientării de la o dezvoltare a industriei care să susţină substituirea importurilor către o strategie industrială care are ca pilon central deschiderea către concurenţă şi promovarea exporturilor.

Tendinţele recente, care se manifestă în industria mondială, aşa cum sunt ele percepute de către organizaţiile internaţionale <3>, pot fi sintetizate astfel:

1. Relansarea economică, anunţată încă de la sfârşitul anului 1992, pare să se fi consolidat. Cu toate acestea, datorită faptului că recesiunea a afectat, în mod inegal, statele, mişcarea de relansare este marcată de aceste diferenţe. Creşterile mai mari le înregistrează ţările în dezvoltare, dar şi aici există diferenţe semnificative. În anul 1995, de exemplu, ţările industrializate au înregistrat creşteri slabe ale valorii adăugate manufacturate (3,4% faţă de 4,6% în 1994) comparativ cu ţările în dezvoltare, care pe ansamblu au înregistrat în 1995 o creştere cu 8,1% faţă de 6,7% în 1994. Dintre ţările în dezvoltare, dinamica cea mai susţinută au înregistrat-o ţările din Asia de Sud-Est (o creştere cu 10,7% în 1995), urmate de cele din Asia de Sud (cu 7,5% în 1995, principalii actori fiind India si Pakistan), Africa de Nord (Egipt, Maroc şi Tunisia) şi Asia de vest (Turcia, care după ce, în 1994, a înregistrat o scădere cu

8,4%, în 1995 a marcat o creştere cu 7,8%). Performanţe mai slabe au ţările sud-sahariene (unde se evidenţiază pozitiv doar Kenya şi Coasta de Fildeş) şi ţările latino-americane (în special, din cauza crizei din Mexic, cu precizarea că şi aici se înregistrează o excepţie: Chile).

2. Accentul se pune pe dezvoltarea umană. Aşa cum arătam, resursele umane au devenit un element cheie al competitivtăţii industriale. Importanţa resurselor umane derivă din ascensiunea deosebită pe care produsele ce înglobează un grad înalt de cunoştinţe şi îndemânare o înregistrează în ultima vreme. De altfel, evoluţia industriei se află în strânsă legătură cu dezvoltarea resurselor umane din acest sector <4>. Într-un prim stadiu al industrializării, activitatea industrială se concentrează pe ramuri intensive în muncă (maşini, utilaje nu foarte performante pentru care este necesară o forţă de munca menită să opereze şi să întreţină această tehnologie). Pasul următor îl reprezintă adaptarea acestor maşini la condiţiile locale, chiar îmbunătăţirea performanţelor lor. Forţa de muncă, de la operare şi întreţinere, trece la crearea noilor maşini, apărând noi meserii ce necesita un grad superior de pregătire. Ţara respectivă devine, astfel, o exportatoare de tehnologie. Industria, în acest nou stadiu, se diversifică şi se dezvoltă, apărând noi ramuri; în planul forţei de muncă, creşte nivelul de calificare, de performanţă. Sunt necesare noi tehnologii, mai performante, care răspund noilor standarde de pregătire a forţei de muncă, sau care conduc la ridicarea acestor standarde. Apare, astfel, un nou stadiu al industrializării, care, odată ajuns la maturitate, transformă economia respectivă într-o economie cu o structură industrială modernă, diversă, capabilă, ea însăşi nu numai să absoarbă tehnologie tot mai performantă şi diversă, ci şi să o creeze, având în permanenţă ca suport un nivel din ce în ce mai ridicat al pregătirii şi calificării resurselor umane. Dezvoltarea resurselor umane în industrie se află în permanenţă sub influenţa unor factori demografici, economici, ecologici. Schimbările demografice determină apariţia unor mutaţii structurale în planul forţei de muncă. Tendinţele

contradictorii înregistrate în ţările în dezvoltare şi în ţările dezvoltate (de creştere, în primul caz, şi de îmbătrânire şi scădere, în cel de-al doilea), migrarea din mediul rural în cel urban, progresul rapid care determina scurtarea perioadei de stabilitate a cererii pentru o anumită categorie a forţei de muncă, implică necesitatea existenţei unor programe specifice, care să atenueze efectele negative atât în plan economic cât şi social. Intensitatea schimburilor comerciale şi accentuarea concurenţei duc la creşterea exigenţelor în ceea ce priveşte performanţa forţei de muncă, dar şi la şomaj, care reclamă o perfecţionare continuă şi o calificare polivalentă. Ajustările structurale şi reformele din multe ţări (în special cele din Europa centrală şi de Est) modifică din temelii cererea de forţă de munca, iar protecţia mediului - personal specializat, care să poată opera cu tehnologiile ecologice şi să monitorizeze influenţele diferitelor procese industriale asupra mediului. Iată aşadar, cum dezvoltarea industriala de la sfârşitul acestui mileniu devine dependentă, din ce în ce mai mult, de pregătire, instruirea omului şi mai puţin de resurse.

3. Industria, şi nu numai, începe să se axeze, din ce în ce mai mult pe producţia, difuzarea şi utilizarea ştiinţei şi informatiei. Aceasta se reflectă în tendinţa de creştere (în economiile ţărilor membre OCDE) a investiţiilor în industriile de înaltă tehnologie, în utilizarea mâinii de lucru înalt calificate şi în sporurile de productivitate care rezultă din acestea. Dacă cunoaşterea este de multă vreme un factor important al creşterii economice, economiştii se preocupă acum de integrarea ştiinţei şi tehnologiei în teoriile şi modelele lor. Noua teorie a creşterii este un exemplu în acest sens. Cercetarea, dezvoltarea, învăţamântul, instruirea, dezvoltarea structurilor de organizare şi gestiune a muncii sunt fundamentale. Ultima revoluţie industrială este condusă de ştiinţă, în sens larg, prin intermediul progreselor tehnologiei în capitalul fizic şi prin intermediul capacităţii de a învăţa a capitalului uman. Locurile de muncă, într-o economie bazată pe ştiinţă, se caracterizează prin creşterea cererii de muncitori calificaţi. Sectoarele de înaltă tehnologie şi de

înaltă intensitate a cunoaşterii sunt cele mai dinamice, în sensul creşterii producţiei şi a locurilor de muncă. Progresul tehnologic şi tehnologiile fac mâna de lucru calificată şi instruită mai preţioasă, în detrimentul mâinii de lucru necalificate. Tehnologia joacă un rol esenţial în creşterea economică, prin sporirea potenţialului de productivitate al tuturor factorilor de producţie, atât tangibile (bunuri şi capital), cât şi intangibile (calitatea controlului si organizatorii proceselor de producţie). Într-o economie globală, tehnologia apare ca factorul decisiv în determinarea competitivităţii internaţionale şi creşterea economică. Tehnologia contribuie la creşterea economică în cel puţin trei moduri <5>:

- oferă posibilitatea de a obţine rezultate mai bune din orice tip de combinaţie de factori (inputuri);
- susţine creşterea în domeniul noilor produse, cu valoare adăugată mare;
- permite îmbunătăţirea performanţelor de export, piaţa internaţională reclamând adesea schimbarea structurii exporturilor.

Statisticile internaţionale demonstrează menţinerea decalajului existent între ţările dezvoltate şi ţările în dezvoltare în ceea ce priveşte accesul la tehnologie.

Tabel nr. 1. Consumul de echipament electronic, de control şi industrial în 1993 (procente din consumul mondial

Regiunea	Echipament electronic	Instrumentar de control	Echipament industrial
Ţări dezvoltate	82,3	82,3	83,7
Europa de Est	2,1	4,0	3,1
Ţări în dezvoltare	15,6	13,7	13,1
din care:			
Asia	11,2	9,5	7,6
America Latină	3,2	2,9	...

Sursa: ONUDI, Industrial Development Global Report, pag. 50.

Consumul scăzut al acestor bunuri arată nu numai faptul că ponderea ţărilor în dezvoltare în industria automatizată este scăzută, ci şi înclinaţia acestora către produse mai puţin avansate din punct de vedere al încorporării tehnologiei. Se remarcă, de

asemenea, o puternică concentrare a acestui consum la nivelul cătorva ţări (China şi Coreea de Sud deţin 47,6% din totalul consumului de echipament electronic, de control şi industrial al ţărilor în dezvoltare). De altfel, formarea capitalului uman în ţările în dezvoltare se află la o distanţă faţa de ţările dezvoltate.

Tabel nr. 2 Formarea capitalului uman

Regiunea	Cercetători/Tehnicieni la 1000 persoane 1986-1991	Absolvenţi de învăţământ superior, ca procent, pe grupe corespunzătoare de vârstă 1987-1990	personal în sectorul cercetare - dezvoltare la 1000 persoane 1986 - 1991
Total mondial	25,0	3,8	12,0
Ţări dezvoltate	84,9	19,2	40,5
Ţări în dezvoltare	8,1	1,2	3,2

Sursa: PNUD, Human Development Report, 1995.

4. Dezvoltarea durabilă. Industria este şi va continua să fie componentă crucială a economiei mondiale, privită, în special, prin prisma rolului său în dezvoltarea economică. Creşterea rapidă a sectorului industrial în ţările în dezvoltare şi impactul acestuia asupra mediului fac necesare lansarea unor noi modele de industrializare durabilă. ONUDI defineşte dezvoltarea industrială durabilă ca acel model de industrializare care creşte contribuţia industriei la beneficiile economice şi sociale ale omenirii pentru prezent şi viitor, fără a pune în pericol elementele de bază ale mediului. El trebuie să se bazeze pe utilizarea resurselor neregenerabile, într-un mod eficient, pe conservarea resurselor regenerabile, pe menţinerea sub control a eliminării deşeurilor în ecosistem. Protecţia mediului este o problemă extrem de actuală şi de spinoasă. Industria este unul din principalii poluanţi ai mediului. Costurile extrem de ridicate pe care le implică o dezvoltare industrială durabilă fac din această necesitate o opţiune extrem de dificilă pentru cele mai multe dintre ţările în dezvoltare. Accesibilitatea redusă la tehnologiile ecologice, inexistenţa personalului specializat în utilizarea

acestor tehnologii, transformă dezvoltarea industrială durabilă intr-un deziderat care poate fi atins numai prin efortul conjugat al întregii comunităti internaţionale.

Note:

1. J.M. Siroen, *L'Economie mondiale. 1. Anciennes hegemonies, nouvelles puissances*, Armand Colin, Paris, 1994;
2. *** *Industrial Development Global Raport 1996*, ONUDI, 1996;
3. *** *Industrial Development Global Raport 1996*, ONUDI, 1996;
4. *** *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, OCDE, 1996;
5. *** *Industrial Development Global Raport 1996*, ONUDI, 1996;
6. *** *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, OCDE, 1996.

IMPORTANŢA PIEŢELOR EMERGENTE PENTRU DIVERSIFICAREA INTERNAŢIONALĂ A PORTOFOLIILOR

Alexandra HOROBEŢ

A fost o vreme când investitorii vedeau graniţele naţionale ca bariere impenetrabile, limitându-şi opţiunile şi oportunităţile financiare la pieţele naţionale sau, în cel mai bun caz, la pieţele regionale. Însă, pe măsură ce firmele şi clienţii lor au devenit operatori economici globali, numărul investitorilor instituţionali a crescut.

Intenţia acestei lucrări este să examineze natura şi consecinţele investiţiilor internaţionale în context de portofoliu, ca şi, mai ales, impactul corelaţiilor care se manifestă între pieţele financiare internaţionale, cu precădere între cele dezvoltate şi cele emergente, asupra procesului de reducere a riscului ce are loc prin diversificarea internaţională a profitului.

I. Importanţa conceptului de portofoliu de investiţii

Indiferent de obiectul sau natura sa, întotdeauna a investi înseamnă asumarea unor riscuri în speranţa obţinerii unui câştig. Cu cât sunt mai mari riscurile pe care un investitor şi le asumă, cu atât va fi mai mare câştigul aşteptat de acesta. Dată fiind aversiunea faţă de risc a investitorilor, fiecare încearcă să obţină cel mai ridicat nivel al câştigului pentru un anumit risc asumat dat sau să suporte cel mai mic risc posibil cu scopul obţinerii unui câştig determinat.

În viaţa reală, cea mai mare parte a activelor financiare este deţinută de investitori individuali şi instituţionali în portofolii, de fapt "cocktailuri" de active diferite. Întrebarea legitimă ce apare este, de ce se întâmplă acest lucru? Este mai profitabil să se deţină un portofoliu în locul unui activ individual din punctul de vedere al compromisului risc - câştig?

Răspunsul este, în mod evident, DA, şi este cunoscut de multă vreme, deoarece, ne amintim cu siguranţă, există o vestită zicală populară care ne sfătuieşte să "nu punem toate ouăle în acelaşi coş", şi aceasta pentru că s-ar putea întâmpla să le pierdem pe toate dacă pierdem coşul.

Ceea ce un investitor realizează prin deţinerea unui portofoliu de active financiare sau reale poartă numele de *diversificare*. "The Wordsworth Concise English Dictionary" oferă următoarea definiţie pentru diversificare: *realizarea de investiţii în active financiare de diferite tipuri cu scopul de a diminua riscul de pierdere*. Cu alte cuvinte, riscul suportat de un investitor oarecare poate fi redus prin diversificare dacă portofoliul include active financiare care sunt influenţate, în evoluţia câştigului lor, de factori de risc specifici. Într-un portofoliu eficient diversificat, variaţia câştigurilor (cu ajutorul căreia măsurăm riscul) este mai redusă şi, prin urmare, riscul are şi el o magnitudine mai mică. Această variaţie mai redusă a câştigurilor unui portofoliu de investiţii faţă de variaţia câştigurilor înregistrate de componentele individuale ale portofoliului poartă denumirea de *efect de portofoliu*.

Această primă parte a lucrării se va concentra pe trei aspecte fundamentale ale analizei profitului risc-câştig pentru orice investiţie, fie ea individuală sau realizată în context de portofoliu, şi anume:

1. Determinarea profitului risc-câştig pentru investiţia individuală, care ne va oferi instrumentele de bază pentru analiza efectelor diversificării asupra riscului;
2. Determinarea profitului risc-câştig în contextul portofoliului de investiţii, cu scopul de a observa manifestarea efectului de portofoliu;
3. A treia parte va răspunde la întrebarea: este posibilă reducerea riscului până la eliminarea lui completă?, si ne va permite să determinăm care anume tip de risc poate fi eliminat prin includerea activelor într-un portofoliu.

1.1. Profitul risc-câştig la nivelul investiţiei individuale

În lucrarea lor "Economics", Dornbusch, Begg şi Fischer spun că, în lumea în care trăim, nu există decât două lucruri sigure:

moartea şi impozitele[1], dar că şi ele implică un anumit grad de risc, în sensul că nimeni nu ştie când anume va muri şi, de asemenea, nu putem şti cât de mari vor fi impozitele pe care vom fi nevoiţi sa'le plătim.

Cu alte cuvinte, trăim intr-o lume incertă. Din experienţele vieţii de zi cu zi ştim că aproape nimic nu are loc aşa după cum noi (sau alţii) previzionăm. Acelaşi lucru este valabil pentru orice, începând cu un meci de fotbal şi terminând cu evenimentele economice, sociale sau politice majore ale lumii.

O persoană este supusă riscului de natură economică ori de câte ori există şansa ca un eveniment nefavorabil să reducă valoarea unui activ pe care ea îl deţine. De cele mai multe ori, accepţiunea asupra riscului este negativă, atât investitorii, cât şi managerii firmelor fiind cel mai interesaţi de riscul ca rezultatele obţinute să fie mai mici decât cele aşteptate. În sens tehnic, însă, riscul reprezintă potenţialitatea ca un rezultat să fie inferior sau superior celui aşteptat.

Întotdeauna riscul trebuie evaluat într-un anumit moment de timp, de obicei, prezentul, în perspectiva a ceea ce se poate întâmpla în viitor. Astfel, analiza riscului este ex-ante, mai curând decât ex-post.

Gradul de risc este măsura în care un rezultat este incert. La extreme, dacă rezultatul unei acţiuni ar fi absolut sigur, realizarea acelei acţiuni nu ar implica nici un risc. Dacă rezultatul unei acţiuni ar fi foarte nesigur, atunci acţiunea este extrem de riscantă.

Fiecare investiţie beneficiază de un *profil risc-câştig aşteptat.* Câştigul este denumit aşteptat din aceleaşi raţiuni ale incertitudinii, deoarece nu ştim ce se va întâmpla mâine sau peste un an cu câştigul respectivei investiţii.

În momentul în care realizează o investiţie, un individ particular îşi va prefigura o rată acceptabilă a câştigului, care este direct legată de magnitudinea riscului pe care el urmează să şi-l asume. Această aserţiune pleacă de la ipoteza aversiunii faţă de risc a operatorilor economici care înseamnă, foarte simplu spus, că, aflată în faţa unei opţiuni între două active cu rate aşteptate ale câştigului egale, o persoană îl va alege pe acela care are riscul cel mai redus. Ca urmare, un investitor caracterizat prin

aversiune faţa de risc va aclama o *rată acceptabilă a profitului* mai ridicată pentru o investiţie mai riscantă decât pentru o investiţie având un grad de risc mai redus. Totuşi, cu o recompensă suficient de ridicată (o rată a câştigului mai mare), ea poate accepta incertitudinea in locul unei valori sigure a câştigului. Această recompensă pentru suportarea incertitudinii este denumiută *primă de risc.* Trebuie spus, în context, că deşi aversiunea faţa de risc a operatorilor economici este o ipoteză fundamentală a teoriei economice, intensitatea acestei aversiuni faţa de risc variază considerabil de la un investitor la altul, fiind o funcţie de vârstă, temperament, circumstanţe financiare, etc. Cu alte cuvinte, există intotdeauna un compromis între riscul pe care un investitor este dispus să şi-l asume şi câştigul pe care el speră să-l obţină ca urmare a realizării unei anumite investiţii, indiferent de natura acesteia. Există o veche zicală pe Wall Street care descrie foarte plastic acest compromis risc-câştig: "Trebuie să investeşti până acolo incât să mănânci mai bine, dar nu până acolo încât să nu mai dormi bine"[2].

Profitul risc-câştig al oricărei investiţii poate fi determinat cu ajutorul calculului probabilistic, plecând de la considerarea riscului ca fiind posibilitatea de a determina un set de evenimente posibile a se produce în viitor, acestor evenimente alocându-li-se probabilităţi de producere efectivă.

În aceste condiţii, definim *câştigul aşteptat* al unei investiţii într-un individual ca fiind media aritmetică ponderată a câştigurilor posibile a fi realizate ca urmare a acestei investiţii.

$$E(r) = \sum_{i=1}^{n} r_i p_i$$

unde E(r) = câştigul aşteptat al investiţiei

r_i = rezultatul posibil a fi obţinut în cazul producerii evenimentului I

p_i = probabilitatea de producere a evenimentului I

n = numărul de evenimente posibil a se produce.

Câştigului aşteptat îi corespunde un anumit profil al riscului, pentru determinarea căruia ne folosim din nou de calculul probabilistic. Dintre instrumentele folosite pentru cuantificarea riscului unei investiţii, cele mai performante se dovedesc a fi varianţa, abaterea standard şi coeficientul de variaţie.

Varianţa este o modalitate frecvent folosită de cuantificare a riscului şi măsoară dispersia oricărei variabile aleatoare (în cazul nostru, rezultatele posibile a fi obţinute) în jurul mediei sale (câştigului aşteptat), după cum urmează:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} [r_i - E(r)]^2 p_i$$

unde: σ^2 = varianţa

r_i = câştigul aşteptat al investiţiei

q_i = probabilitatea de producere a evenimentului i

n = numărul de evenimente posibile a se produce.

Din cauza faptului că varianţa poate lua orice valoare, ea este dificil de interpretat, putând fi optim folosită doar ca o măsură a riscului unui activ comparativ cu altul. La aceasta se adaugă faptul că unităţile sale de măsură sunt pătrate, deci apare o nouă dificultate de interpretare. Din aceste motive se utilizează, ca măsură mai eficientă riscului, radicalul varianţei, şi anume *abaterea standard*, după cum urmează:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2},$$

unde: σ = abaterea standard

σ^2 = varianţa.

Atât varianţa, cât şi abaterea standard măsoară riscul ca distanţă faţă de medie, în cazul nostru faţă de câştigul aşteptat. Astfel, cu cât este mai mare şansa de a obţine un rezultat mai indepărtat de câştigul aşteptat, cu atât va fi mai mare riscul investiţiei.

Abaterea standard este o măsură directă a riscului relativ doar pentru proiecte investiţionale care au acelaşi câştig aşteptat. Pentru a putea compara investiţii cu căştiguri aşteptate diferite, abaterea standard trebuie convertită în *coeficientul de variaţie*. Acesta măsoară riscul corespunzător unei unităţi de câştig aşteptat şi este calculat prin împărţirea abaterii standard la câştigul aşteptat:

$$CV = \frac{\sigma}{E(r)}$$

unde: CV = coeficientul de variaţie

σ = abaterea standard

E(r) = câştigul aşteptat.

Deoarece coeficientul de variaţie poate fi utilizat pentru a compara riscul proiectului în legătură cu câştigul aşteptat, se apreciază că el este instrumentul care ar trebui folosit pentru determinarea profilului risc-câştig al oricărei investiţii.

Analiza riscului pe care am prezentat-o până în acest moment se limitează la măsurarea riscului unei investiţii singulare, izolate. În realitate, însă, marea majoritate a activelor financiare fac parte din portofolii de investiţii, deţinute fie de investitorii individuali, fie de investitorii instituţionali.

In contextul portofoliului de investitii, concept important al teoriei economice moderne, cuantificarea riscului unei investiţii necesită o abordare diferită.

1.2. Profilul risc-câştig in contextul portofoliului de investiţii

Aşa după cum investitorul intr-un activ particular este interesat de profilul risc - câştig al investiţiei sale, deţinatorul unui portofoliu de active este interesat de riscul şi câştigul aşteptat la nivelul portofoliului şi ia în considerare orice activ financiar individual în funcţie de efectul său marginal (suplimentar) asupra riscului şi câştigului total al portofoliului.

În aceste condiţii, ne rămâne să observăm modul de determinare a câştigului aşteptat şi a riscului în contextul portofoliului şi să localizăm elementele de noutate care apar comparativ cu analiza profilului risc - câştig pentru investiţia individuală.

Câştigul aşteptat al unui portofoliu format din *n* active este dat de media aritmetică ponderată a câştigurilor aşteptate ale activelor individuale, în care ponderea ce revine fiecărui activ este dată de raportul dintre valoarea curentă a acelui activ în valoarea curentă totală a portofoliului. Formalizarea acestei definiţii este următoarea:

$$E(r_p) = \sum_{i=1}^{n} w_i E(r_i),$$

unde: $E(r_p)$ = câştigul aşteptat al portofoliului

$E(r_i)$ = câştigul aşteptat al activului i din portofoliu

w_i = ponderea activului i în portofoliu, astfel încât $\sum_{i=1}^{n} w_i = 1$

n = numărul de active din portofoliu.

Elementul de o importanţă dramatică ce apare în cazul portofoliului este faptul că gradul său de risc, exprimat prin abaterea standard a distribuţiilor de probabilitate ale câştigurilor posibile ale portofoliului, nu va fi, în general, egal cu media aritmetică ponderată a abaterilor standard ale activelor incluse în portofoliu. Abaterea standard a portofoliului va fi mai redusă, deoarece combinarea activelor într-un portofoliu duce la scăderea riscului; acest fenomen este cunoscut sub numele de *efect de portofoliu*. Ca urmare, contribuţia unui activ individual la riscul total al unui portofoliu va fi mai redusă decât riscul reprezentat de abaterea sa standard.

Riscul unui portofoliu, măsurat prin varianţă, este dat de următoarea expresie:

$$\sigma^2(r_p) = \sum_{i=1}^{n}\sum_{i=1}^{n} w_i w_j \operatorname{cov}(r_i, r_j).$$

unde: $\sigma^2(r_p)$ = varianţa (riscul) portofoliului

w_i = ponderea activului i in protofoliu

w_j = ponderea activului j în portofoliu

$\operatorname{cov}(r_i, r_j)$ = covarianţa între câştigurile activelor i şi j

n = numnărul de active din portofoliu.

Această expresie ne arată că riscul portofoliului depinde de un element fundamental, şi anume *corelaţia câştigurilor activelor* cuprinse în el.

Primul instrument cu ajutorul căruia măsurăm corelaţia câştigurilor pentru oricare două active este *covarianţa*. Convarianţa măsoară tendinţa oricărei perechi de variabile aleatoare de a evolua împoreună. Intuitiv, ea măsuară legătura dintre două variabile aleatoare. Dacă avem două variabile aleatoare, x şi y, acestea pot avea n rezultate posibile combinate. Atunci, când are loc evenimentul i, valoarea lui x este x_i şi valoarea lui y este y_j. Notând cu E(x) câştigul aşteptat al lui x şi cu E(y) câştigul aşteptat al lui y şi presupunând că porbabilitatea de

producere a evenimentului i este p_i, vom determina covarianţa astfel:

$$\text{cov}(x, y) = \sum_{i=1}^{n} [x_i - E(x)][y_i - E(y)]p_i .$$

În cazul covarianţei sunt relevante trei situaţii în care se pot afla valorile ei. Dacă valoarea este pozitivă, atunci variabilele aleatoare pentru care se calculează covarianţa sunt pozitiv corelate, deci evoluează în aceeaşi direcţie; dacă valoarea este negativă, atunci variabilele sunt negative, deci evoluează în direcţii opuse; în cazul în care covarianţa este zero, legătura dintre cele două variabile este nulă şi evoluţiile lor nu sunt în nici un felrelaţionate una de cealaltă.

Deşi covarianţa este o modalitate utilă de măsurare a conexiunii dintre două variabile aleatoare, în cazul nostru, dintre câştigurile a două titluri financiare, ea are două dezavantaje majore. În primul rând, poate lua orice valoare, indiferent cât de mare sau mică, deci este dificil de interpretat. În al doilea rând, ea nu ne ofera gradul de intensitate a legăturii dintre cele două variabile. Din aceste motive se utilizează un alt instrument de determinare a conexiunii dintre două variabile aleatoare, şi anume *coeficientul de corelaţie.*

În general, coeficientul de corelaţie între două variabile aleatoare x şi y este dat de relaţia:

$$\rho(x, y) = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sigma_x \sigma_y},$$

unde : $\rho(x,y)$ = coeficientul de corelaţie
cov(x,y) = covarianţa între variabilele aleatoare x şi y
σ_x = abaterea standard a variabilei aleatoare x
σ_y = abaterea standard a variabilei aleatoare y.

Remarcabil în cazul coeficientului de coleraţie este faptul că variabilele sale se încadrează în intervalul [-1,1]. În cazul în care coeficientul de corelaţie este pozitiv, cele două variabile tind să evolueze împreună şi în aceeaşi direcţie, iar cu cât valoarea sa este mai apropiată de 1, cu atât legătura este mai puternică (variabile pozitive corelate). Dacă valoarea coeficientului este negativă, atunci cele două variabile tind să evolueze împreună în

direcţii opuse, iar apropierea de -1 înseamnă că tendinţa este mai puternică (variabile negative corelate).

Înlocuind covarianţa cu coeficientul de corelaţie în formula varianţei portofoliului, obţinem:

$$\sigma^2(r_p) = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} w_i w_j \sigma_i \sigma_j p(r_i, r_j).$$

Această formalizare arată că gradul de risc al unui portofoliu depinde de corelaţia existentă între câştigurile activelor ce formează portofoliul. Cele prezentate până acum ne îndreptăţesc să tragem următoarele concluzii referitoare la impactul corelaţiei dintre câştigurile activelor incluse într-un portofoliu şi riscul acelui portofoliu:

1. Includerea în portofoliu a unor active negativ corelate în termeni de câştig cu activele deja existente în portofoliu va reduce riscul total al portofoliului;
2. Includerea în portofoliu a unor active necorelate, din punct de vedere al câştigului, cu activele deja existente în portofoliu va reduce riscul total al portofoliului, dar într-o măsură mai mică decât în cazul activelor negativ corelate;
3. Includerea de active perfect corelate în termeni de câştig cu activele deja existente nu va reduce riscul total al portofoliului;
4. Includerea în portofoliu a oricărui activ care nu este perfect corelat cu activele deja existente va reduce riscul total al portofoliului.

Teoria modernă a portofoliului încearcă să determine combinaţiile de active (portofolii) care să satisfacă două obiective: (1) să ofere cea mai mare rată posibilă a câştigului aşteptat pentru un nivel dat al riscului, şi (2) să ofere cel mai redus nivel posibil al riscului pentru orice rată aşteptată a câştigului.

Activul sau portofoliul care satisface aceste două obiective poartă numele de *portofoliul eficient*. Dacă reprezentăm într-un sistem de coordonate risc-câştig combinaţiile tuturor portofoliilor posibil a fi instruite din activele riscante de care dispunem, atunci aria care include aceste portofolii se numeşte *set admisibil*. (fig.1).

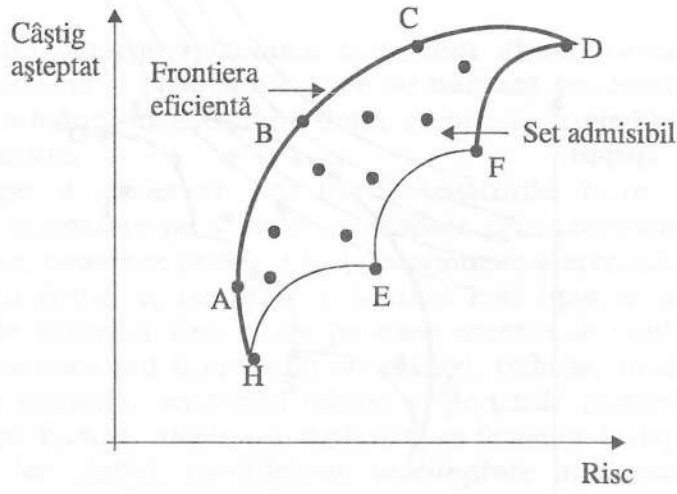


Fig. 1. Frontiera eficientă

Portofoliile eficiente sunt cele situate pe frontiera superioară a setului admisibil, aceasta fiind numită *frontiera eficientă*. Toate portofoliile aflate pe frontiera eficientă oferă cel mai mare câştig pentru orice nivel dat al riscului sau cel mai redus risc pentru orice nivel dat al câştigului.

Care anume din portofoliile eficiente va fi ales de către un investitor particular depinde de gradul său de aversiune faţa de risc, reprezentat de forma specială a curbelor sale de utilitate (indiferenţa). În cazul unui investitor cu o aversiune ridicata faţa de risc, curbele de indiferenţă vor avea o pantă mai abruptă, în timp ce pentru investitorul cu aversiune mai scăzută faţă de risc vom identifica curbe de indiferenţa cu pante mai line. Punctul în care o curbă de indiferenţă a unui investitor anume este tangentă la frontiera eficientă oferă *portofoliul optim* pentru acel investitor particular (fig. 2).

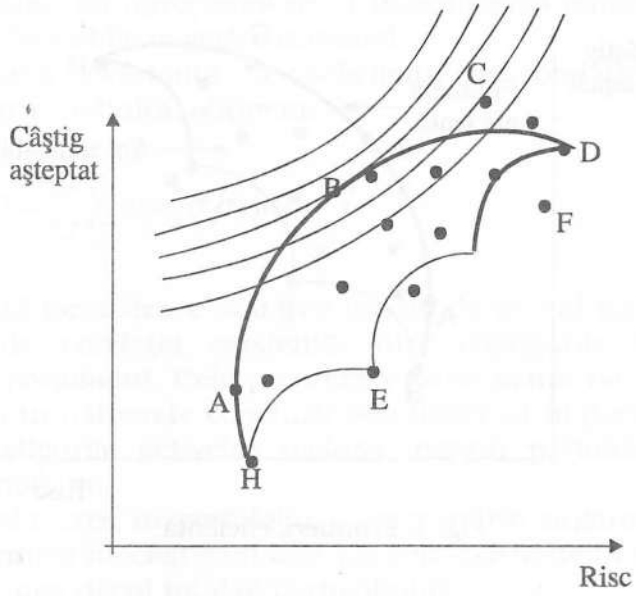


Fig. 2. Construirea portofoliului optim

În fig. 2, portofoliul optim este dat de punctul B, aflat, în acelaşi timp, pe una din curbele de indiferenţă ale investitorului şi pe frontiera eficientă. Portofoliul desemnat de punctul B oferă, cu alte cuvinte, pentru investitorul al cărui grad de aversiune faţă de risc este descris de curbele de indiferenţă din fig. 2, combinatia optimă dintre risc şi câştig.

Elementele prezentate până acum din teoria modernă a portofoliului sunt bazate pe concepţia lui Harry Markowitz, părintele acestei ramuri a teoriei economice.

Deşi foarte corectă, această abordare este dificil de aplicat în realitate, datorită numărului enorm de estimări referitoare la covarianţele dintre toate perechile de active disponibile, ce ar putea fi incluse într-un portofoliu. A apărut, astfel, necesitatea unei strategii care să reducă numărul de date necesare pentru determinarea câştigului şi riscului unui portofoliu. Această strategie a fost elaborată de marele urmaş al lui Markowitz, şi anume de William Sharpe.

1.2. Riscul sistematic şi riscul specific

William Sharpe introduce o ipoteză simplificatoare pentru teoria modernă a portofoliului, ce se bazează pe descompunerea riscului oricărei investiţii în două elemente: riscul de piaţă şi riscul specific.

Sharpe a observat faptul că legăturile între câştigurile activelor financiare pe o piaţă, exprimate prin covarianţe, tind să fie pozitive, deoarece aceleaşi forţe economice afectează rezultatele majorităţii firmelor, rezultate reflectate mai apoi in preturile şi câştigutile titlurilor financiare pe care acestea le emit. Astfel de forţe economice pot fi ciclurile de afaceri, inflatia, modificările în oferta de monedă, progresul tehnic şi preţurile materiilor prime. Toţi aceşti factori, afectează majoritatea firmelor independent de acţiunea lor. Astfel, modificările neasteptate în aceste variabile determină, simultan, modificări neasteptate în ratele câştigurilor pentru întreaga piaţă de capital.

Aceşti factori economici şi alţi factori comuni relevanţi au fost grupaţi într-un singur indicator macroeconomic şi s-a presupus că el determină evoluţia pieţei de capital în ansamblul său. De asemenea, în afara acestui factor macroeconomic, întregul risc suplimentar referitor la câştigurile activelor financiare este un risc specific, adică nu există o altă sursă de corelaţie între active. Elementele specifice firmei ar include investiţii noi, greve, acţiuni judiciare, succesul sau eşecul firmei, câştigarea sau pierderea unui contract, etc. Aceşti factori influenţează rezultatele unei firme anume, fără să afecteze întreaga economie.

Putem sumariza distincţia între factorii macroeconomici si cei specifici firmei prin scrierea câştigului realizat din investiţia într-un activ financiar pe perioada deţinerii lui ca fiind:

$$r_i = E(r_i) + m_i + e_i$$

unde r_i = câştigul activului i

$E(r_i)$ = câştigul aşteptat la începutul perioadei de detinere a activului

m_i = impactul evenimentelor macroeconomice neanticipate asupra câştigului activului în perioada de detinere

e_i = impactul evenimentelor neanticipate specifice firmei.

Atât m_i, cât şi e_i au valori aşteptate egale cu zero, deoarece fiecare reprezintă impactul evenimentelor neanticipate, care prin definiţie au o medie de zero.

Mergând mai departe, recunoaştem că firme diferite au sensibilităţi diferite la evenimentele macroeconomice. Astfel, dacă notăm componentele neanticipate ale factorului macro prin F şi răspunsul activului i la aceste evenimente prin litera grecească β, atunci componenta macro a ratei câştigului pentru activul i este $m_i = \beta_i F$. Vom avea:

$$r_i = E(r_i) + \beta_i F + e_i$$

Această ecuaţie este cunoscută ca *model factorial al câştigurilor activelor financiare*. Desigur, acest model are o utilizare absolut limitată dacă nu se specifică o modalitate de măsurare a factorului care se consideră că determină câştigurile activelor.

Una din abordările cel mai frecvent folosite este considerarea ratei câstigului obţinute la un indice reprezentativ al pieţei financiare, cum ar fi Standard & Poor's 500 pentru piaţa americană, ca fiind o aproximare validă pentru factorul macroeconomic. Această abordare conduce la o ecuaţie similară modelului factorial, denumită *modelul cu un singur indice (Single Index Model)*, deoarece utilizează indicele pieţei ca aproximare pentru factorul comun sau sistematic.

În conformitate cu modelul cu un singur indice, putem separa rata câştigului la investiţia într-un activ financiar in două componente: componenta macro (sau sistematică) şi componenta micro (sau specifică, scriind rata câstigului ca o suma de trei elemente:

		Simbol
1	Câştigul aşteptat al activului dacă piaţa este neutră, adică dacă câştigul supolimentar al pieţei, $r_m - r_f$, este zero	α_i
2	Componenta de câstig datorată evoluţiei pieţei în ansamblu; β_i este intensitatea răspunsului activului la evoluţia pieţei	$\beta_i R_M$
3	Componenta neasteptată, datorată evenimentelor	

	neaşteptate ce sunt relevante numai pentru un activ particular	e_i

Rata câştigului va fi, conform acestui model:

$$r_i = \alpha_i + B_i R_M + e_i$$

Plecând de la această relaţie se poate demonstra că fluctuaţiile câştigului la titlul i se descompun în două elemente: fluctuaţiile datorate factorilor care afectează piaţa în ansamblul ei şi cele proprii activului considerat. Astfel,

$$Var(r_i) = \beta^2 Var(R_M) + Var(e_i), \text{ unde:}$$

$Var(r_i)$ - variaţia câştigului activului i

β = coeficientul beta al activului i

$Var(R_M)$ = variaţia câştigului pieţei

$Var(e_i)$ = cariaţia datorată factorilor specifici activului i.

Primul termen al membrului din dreapta al ecuatiei constituie *riscul sistematic* al activului i, al doilea termen fiind *riscul specific.* Dată fiind importanţa relativă a acestor două elemente, a fost elaborat un *coeficient de determinare*, $R_{i,M}$, care măsoară ponderea fluctuaţiilor câştigului activului i datorate factorilor ce influenţează piaţa, în ansamblu, în fluctuaţiile totale ale câştigului activului i. Acest coeficient variază între zero şi unu şi este cu atât mai ridicat cu cât coeficientul de risc specific firmei este mai puţin important prin comparaţie cu cel care afectează piaţa în ansamblu.

Pe lângă elementul de originalitate pe care îl oferă şi anume descopunerea riscului în risc sistematic (sau de piaţă) şi risc specific, modelul cu un singur indice, elaborat de Sharpe, deschide perspective interesante asupra diversificării portofoliului de investiţii. Presupunând că alegem un portofoliu format din active financiare, fiecare deţinând o pondere egală în valoarea totală a portofoliului, putem scrie câştigul portofoliului ca fiind:

$$R_p = \alpha_i + \beta_p R_M + e_p$$

Este demonstrabil faptul că, pe măsură ce numărul de active incluse în portofoliu creşte, partea din riscul portofoliului,

datorată factorilor ce nu ţin de piaţă, devine din ce în ce mai mică. Această parte a riscului este diversificată. Dimpotrivă, riscul de piaţă rămâne, indiferent de numărul de active combinate în portofoliu. Figura 3 prezintă sintetic acest lucru.

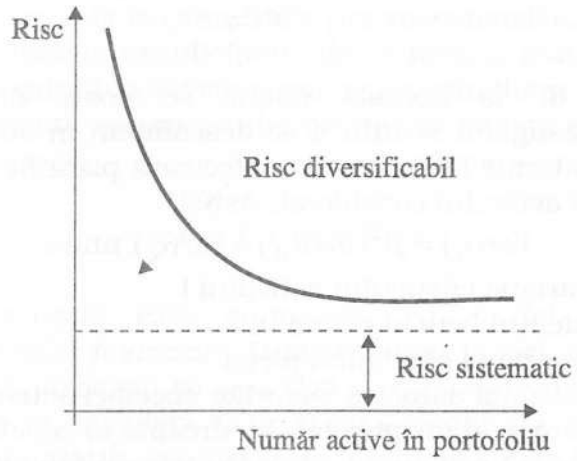


Fig.3. Riscul sistematic şi riscul nesistematic

Unul dintre cele mai semnificative rezultate statistice referitoare la modelul cu un singur indice este că, într-un portofoliu ce conţine numai 20 de active, alese la întâmplare de pe o piaţă financiară, 95% din riscul diversificabil este eliminat[3].

După cum am putut vedea până în acest punct, reducerea riscului prin investirea pe o piaţa naţională de capital este limitată la riscul acelei pieţe. A doua parte a lucrării va demonstra că diversificarea internaţională a portofoliului prin investirea pe pieţele emergente reprezintă o oportunitate extrem de interesantă pentru reducerea chiar a riscului nediversificabil al unui portofoliu naţional.

2. Pieţele emergente ca oportunitate de diversificare internaţională a portofoliului

Câştigurile, uneori, impresionante şi previziunile optimiste referitoare la creşterea economică a ţărilor "emergente" au determinat o creştere a interesului cu privire la investirea pe aceste pieţe. Ele au devenit mai accesibile investitorului global,

existând în prezent şi câteva fonduri mutuale (în Statele Unite) prin intermediul cărora investitorii pot participă şi pe pieţe "închise" sau restrictive. Investiţiile vor fi facilitate pe măsură ce din ce în ce mai multe ţări înlătură barierele din calea investiţiilor străine.

Această secţiune a lucrării va încerca să demonstreze că, deşi pieţele emergente sunt mai riscante decât pieţele ţărilor dezvoltate, ele tind să fie relativ necorelate între ele şi, de asemenea, cu ţările dezvoltate. Astfel, contrar părerii larg răspândite, investiţii de valori modeste pe pieţele emergente conduc la obţinerea unui risc al portfoliului mai redus, şi nu mai ridicat, pentru investitorul global. Un investitor global care a plasat 20% dintr-un portofoliu într-un fond bazat pe un indice al pieţelor emergente şi-ar fi redus riscul anual total al portofoliului de la 18,3%, in timp ce şi-ar fi mărit câştigul anual de la 12,6% la 14,7%[4].

În figura 4 sunt prezentate ţările ce fac parte din categoria pieţelor emergente[5].

După cum se poate lesne observa, aceste ţări provin din trei mari regiuni: Asia, America Latină şi Europa/Orientul Mijlociu/Africa Singapore şi Hong Kong fac parte, conform multor clasificări, din rândul ţărilor dezvoltate, dar sunt incluse aici datorită legăturilor lor foarte strânse cu alte pieţe asiatice. O altă observaţie se referă la piaţa extrabursieră (OTC) japoneză, ea fiind cuprinsă aici deoarece acţiunile tranzacţionate pe această piaţa tind să se comporte diferit faţă de cele cotate la Tokyo Stock Exchange.

Presa financiară internaţională a prezentat cazuri de câştiguri incredibile (atât ridicate, cât şi scăzute) obţinute pe pieţele emergente. Bursa de valori din Venezuela a înregistrat în 1990 o rată medie a câştigului de 450%, măsurată în USD. Pe de altă parte, indicele bursei taiwaneze a debutat în 1990 la nivelul de 5000 de puncte, a ajuns la 12.6500 de puncte, în primul trimestru al anului, şi a înregistrat o scădere până la 2500 de puncte, în al treilea trimestru. Interesant, referitor la piaţa taiwaneză este că ea se situează doar pe locurile 4-5 pe scala riscului pieţelor emergente. În prima jumătate a anului 1991, ţările latino-americane le-au dominat pe toate celelalte, ajungând la rate ale câştigului, determinate în USD, de peste 100%. Pe

ansamblu, performanţele pieţelor emergente au fost mai bune decât cele ale pieţelor dezvoltate, în perioada 1987-1992. În această perioadă, câştigul anual total înregistrat de Emerging Markets Composite Index calculat de Corporaţia Financiară Internaţională a fost de 19,7%, comparativ cu 12,6%, câştigul obţinut de Financial Times World Index.

Tabelul nr. 1 Caracteristici ale pieţelor emergente

Ţara	Abaterea standard anuală (%)	Capitalizarea pieţei (milioane USD)	Rata câştigului (%)
Pieţe emergente			
Argentina	108	5.195	26
Brazilia	74	25.112	34
Chile	29	19.563	6
Columbia	21	1.437	5
Grecia	56	17.010	26
Hong Kong	31	83.600	42
India	31	27.487	57
Indonezia	39	7.998	49
Japonia OTC	20	89.575	NA
Iordania	19	2.166	20
Coreea de Sud	29	105.051	67
Malaezia	30	58.738	22
Mexic	56	39.070	37
Nigeria	13	1.507	1
Pakistan	10	3.169	8
Filipine	46	8.941	21
Portugalia	61	9.838	18
Singapore	33	55.000	59
Taiwan	63	124.038	710
Tailanda	31	34.996	96
Turcia	84	18.819	31
Venezuela	44	9.332	27
Zimbabwe	20	2.399	2
Ţări dezvoltate			
Japonia	22	2.917.679	54
Marea Britanie	19	867.599	32
SUA	17	3.072.3.3	58

Notă: * - La 1 iunie 1991

** - Rata câştigului este definită ca raportul între volumul anual al tranzacţiilor (în USD) şi capitalizarea pieţei la începutul anului (în USD), pentru 1990

Sursa: A. Divecha, J. Drach, D.Stefek, *Emerging Markets: A Quantitative Perspective, Journal of Portfolio Management, 19, Fall/1992.*

Tabelul 1 ne arată că pieţele emergente sunt extrem de riscante comparativ cu pieţele dezvoltate. În afara riscurilor evidente (instabilitate politică, fenomenul de insider trading, etc.), sunt câteva raţiuni posibile care explică volatilitatea extrem de ridicată a acestor pieţe.

În primul rând, ele sunt destul de concentrate, ceea ce înseamnă că acţiunile firmelor mari deţin o pondere ridicată în capitalizarea totală a pieţelor. Ca urmare, există puţine oportunităţi pentru diversificare, iar câştigurile acestor acţiuni "mari" domină câştigul total al pieţei. În al doilea rând, faţă de pieţele dezvoltate, care tind să beneficieze de forţe care afectează diferit diversele sectoare ale economiei, pieţele emergente tind să dispună de forţe puternic legate de piaţă care afectează toate acţiunile, ceea ce tinde să le accentueze volatilitatea.

Aparent, în tabelul 1 s-au strecurat câteva anomalii. Astfel, Pakistanul, Iordania, Columbia, Nigeria şi Zimbabwe par a avea un risc relativ mai scăzut în perioada 1987-1992. De fapt, cifrele reflectă lipsa lichidităţii pe aceste pieţe, astfel încât riscurile lor, ca şi corelaţiile acestor pieţe cu altele, trebuie observate cu atenţie. Atunci când ne uităm la rata câştigului (valoarea tranzacţionată/capitalizarea pieţei), găsim aceste pieţe în ultimele 6. Volatilitatea reală va fi, probabil, mult mai mare atunci când aceste pieţe vor deveni mai lichide.

Atunci când luăm în considerare pieţele emergente ca grup (BARBARA Emerging World Universe cuprinde circa 4000 de acţiuni), observăm că el prezintă o volatilitate cu mult mai redusă comparativ cu cea mai mare parte a pieţelor emergente luate separat, şi aceasta este o consecinţă a corelaţiilor reduse dintre aceste pieţe. Diversificarea pe care aceste corelaţii reduse o oferă investitorul global este unul din cele mai semnificative beneficii ale investirii pe pieţele emergente.

Impactul investirii pe pieţele emergente asupra diversificării riscului se concentrează pe două caracteristici fundamentale ale acestor pieţe: *omogenitate în interiorul pieţelor şi eterogenitate între pieţe.*

Omogenitatea în interiorul pieţelor

Pe aceste pieţe emergente se observă o tendinţă a câştigurilor acţiunilor de a fi mai omogene comparativ cu pieţele dezvoltate. Cu alte cuvinte, omogenitatea se traduce într-otendinţă puternică a acţiunilor de a evolua în aceeaşi direcţie cu piaţa.

Ponderea din evoluţia câştigurilor acţiunilor explicată de evoluţia pieţei este, în medie, de 46% pe pieţele emergente, faţă de 30% în ţările dezvoltate. Mai mulţi factori determină un asemenea comportament.

În primul rând, el poate fi rezultatul unui efect de concentrare, prin faptul că puţine firme mari domină piaţa, astfel încât ele sunt, efectiv, piaţă. Tabelul 2 prezintă ponderea în capitalizarea pieţei a primelor 10 acţiuni cotate pe fiecare piaţă.

Majoritatea pieţelor emergente sunt mai concentrate decât pieţele dezvoltate. Hong Hong-ul şi Singapore, probabil cele mai dezvoltate dintre ţările emergfente, sunt destul de concentrate. Pe de alta parte, Malaezia, Brazilia, India şi Coreea de Sud nu sunt mai semnificativ concentrate comparativ cu Marea Britanie. Desigur, observarea primelor 10 acţiuni ale pieţei nu este o modalitate extrem de relevantă pentru aprecierea concentrării, deoarece se ignoră toate celelalte firme prezente pe piaţă.

Tabelul 2 prezintă alte modalităţi de cuantificare a concentrării, mai relevante: concentrarea pe active şi concentrarea sectorială. Concentrarea este definită astfel:

$$Concentrarea = \left[(N/N-1)\times\sum(h_n - 1/N)^2\right]^{0,5}$$

unde N - numărul de acţiuni (sau industrii) de pe piaţă

h_n- ponderea în activul (industria)n.

Concentrarea pe active observă cât de diferită este o piaţă faţă de cazul în care toate activele tranzacţionate ar avea ponderi egale în valoarea totală tranzacţionată. Dacă fiecare acţiune de pe piaţă ar avea exact aceeaşi capitalizare, concentrarea ar fi zero. Dacă întreaga capitalizare a pieţei ar aparţine unei singure firme, concentrarea ar fi unu.

Tabelul 2 Omogenitatea pieţelor emergente

Ţara	Ponderea primelor 10 firme în capitalizarea totală a pieţei (%)	Coeficien-tul de concentrare pe active	Coeficientul de concentrare sec-torială	Corelaţia medie între acţiuni
Pieţe emergente				
Argentina	65,60	0,26	0,43	0,92
Brazilia	26,60	0,17	0,38	0,70
Chile	50,90	0,18	0,36	0,59
Columbia	75,10	0,18	0,39	0,34
Grecia	50,40	0,18	0,44	0,72
Hong Kong	45,20	0,17	0,44	0,69
India	29,40	0,13	0,48	0,55
Indonezia	53,40	0,17	0,43	0,71
Japonia OTC	28,40	0,15	0,32	0,34
Iordania	66,20	0,55	0,62	0,21
Coreea de Sud	28,20	0,16	0,28	0,56
Malaezia	25,10	0,12	0,28	0,57
Mexic	38,40	0,21	0,42	0,70
Nigeria	52,50	0,17	0,66	0,23
Pakistan	24,40	0,14	0,33	0,17
Filipine	65,20	0,33	0,57	0,70
Portugalia	44,20	0,17	0,40	0,80
Singapore	54,50	0,18	0,46	0,75
Taiwan	41,30	0,13	0,37	0,77
Tailanda	32,70	0,11	0,42	0,47
Turcia	53,10	0,23	0,36	0,81
Venezuela	64,20	0,26	0,49	0,60
Zimbabwe	41,20	0,25	0,43	0,25
Ţări dezvoltate				
Japonia	16,70	0,08	0,29	0,46
Marea Britanie	25,50	0,11	0,30	0,56
SUA	11,90	0,08	0,32	0,49

Sursa: A. Divecha, J. Drach, D.Stefek, *Emerging Markets: A Quantitative Perspective, Journal of Portfolio Management, 19, Fall/1992.*

In cazul unei pieţe extrem de diversificate ca Statele Unite, scorul este 0,08. Din acest punct de vedere, pieţele emergente sunt mai concentrate, dar cele mai mari dintre ele (Taiwan, Coreeea de Sud, Tailanda, Malaezia, etc.) prezintă valori ale gradului de concentrare care nu sunt cu mult mai ridicate faţă de

cele specifice ţărilor dezvoltate, media concentrării pentru aceste pieţe este 0,13. Astfel, deşi concentrarea pe active joacă un rol important în înţelegerea omogenităţii acestor pieţe, influenţa altor factori pare şi'ea a fi destul de importantă.

O altă măsură a concentrării este *concentrarea sectorială.* Dacă majoritatea acţiunilor tranzacţionate pe o piaţă sunt concentrare într-o singură industrie, este raţional să ne gândim că ele au tendinţa de a evolua împreună în aceeaşi direcţie. Tabelul 2 prezintă concentrarea sectorială pentru pieţele emergente considerate, definită în aceeaşi maniera ca şi concentrarea pe active (un scor de zero semnifică că firmele sunt egal distribuite între industrii, în timp ce un scor de unu arată că toate firmele de pe piaţă aparţin unei singure industrii).

Concluzia este că pieţele emergente sunt mai concentrate decât pieţele dezvoltate, dar nu cu mult (deşi există percepţia că multe pieţe emergente sunt puternic concentrate, în anumite sectoare). Din tabelul 2 se poate observa că Chile, Coreea de Sud, Malaezia au un grad de concentrare sectorială mai redus decât SUA, Marea Britanie şi Japonia. Ţările cel mai concentrate pe câteva sectoare sunt cele mai mici, ca Iordania şi Nigeria. Astfel, apare evident faptul că pieţele emergente sunt destul de diversificate, din punct de vedere sectorial, iar percepţia conform căreia câştigurile lor sunt obţinute prin evoluţia favorabilă a unui singur sector (ca resursele naturale, de exemplu) este eronată.

În acest context, ce explicaţie se află în spatele realităţii că acţiunile de pe aceste pieţe tind să evolueze împreună în aceeaşi direcţie? O cale de a ajunge la o explicaţie este că observăm corelaţia medie a câştigurilor lunare totale la acţiunile de pe piaţă, de-a lungul unei perioade de timp, prezentată în tabelul 2 pentru anii 1987-1992.

In mod clar, aceste corelaţii sunt mai ridicate pentru majoritatea pieţelor emergente comparativ cu ţările dezvoltate. Cu excepţia pieţei extrabursiere japoneze, toate celelalte pieţe emergente prezintă corelaţii medii ridicate: Taiwan - 0,77, Turcia - 0,81, Brazilia - 0,70. Prin comparaţie, SUA au o corelaţie de 0,49, iar Japonia de 0,46. Aceste rezultate indică existenţa unei singure forţe de piaţă care are un impact considerabil asupra evoluţiei preţurilor acţiunilor pe aceste pieţe. Deşi ştim că pieţele emergente sunt relativ diversificate între industrii, diferenţele

între industrii sunt mai mult decât compensate de această forţă dominantă a pieţei.

O altă explicaţie a ponderii ridicate a evoluţiei pieţei în evoluţia acţiunilor individuale este faptul că există o relaţie pozitivă între această pondere şi volatilitatea pieţei. De exemplu, dacă piaţa creşte cu 50% într-o lună, există o probabilitate ridicată ca aproape toate acţiunile de pe piaţa să crească şi ele. Astfel, este de aşteptat să întâlnim asemenea ponderi ridicate pentru pieţele mai volatile. În aceste condiţii, dacă excludem cele mai riscante pieţe (Argentina, Brazilia, Turcia şi Taiwanul), ca şi cele cu lichiditatea cea mai redusă (Pakistan, Iordania, Columbia, Nigeria şi Zimbabve), ponderea medie pentru pieţele emergente este similară cu aceea a pieţelor dezvoltate.

In ansamblu, din punctul de vedere al unui investitor global, caracteristica de omogenitate a pieţelor emergente are o implicaţie fundamentală, şi anume aceea că este mai important să se afle pe piaţa potrivită la momentul potrivit, decât să posede abilitatea de a selecţiona cele mai bune acţiuni de pe o anumită piaţă. În mod evident, dacă un investitor se află în Brazilia atunci când piaţa creşte cu 50%, corelaţiile ridicate de pe această piaţă (0,70) aproape asigură faptul că un portofoliu diversificat se va bucura de câştiguri ridicate.

De asemenea, din punctul de vedere al aceluiaşi investitor global, această concluzie este accentuată de corelaţiile reduse între pieţe.

Eterogenitatea între pieţe

Fenomenul omogenităţii nu se aplică şi între pieţele emergente. În realitate, aceste pieţe sunt mult mai puţin corelate unele cu altele comparativ cu pieţele ţărilor dezvoltate. Tabelul 3 prezintă corelaţiile pentru pieţele emergente, determinate pe perioada februarie 1986 - martie 1991.

Tabelul arată că, în timp ce anumite pieţe au tendinţa de a evolua împreună în aceeaşi direcţie (Malaezia, Hong Kong şi Singapore), majoritatea celorlalte au corelaţii foarte reduse între ele. Corelaţia medie între pieţele emergente a fost de 0,07 pentru perioada analizată, ceea ce înseamnă că ele sunt fundamental necorelate.

Pot fi găsite cel puţin două explicaţii pentru existenţa acestor corelaţii reduse. În primul rând, majoritatea pieţelor emergente au (sau au avut) puţine legături economice şi comerciale între ele şi, în consecinţă, economiile lor tind să fie nerelaţionate între ele. În al doilea rând, mare parte dintre ele dispun (sau dispuneau) de restricţii referitoare la participarea străinilor pe pieţele lor. Prin urmare, se crease un fenomen de "izolare" faţă de structura câştigurilor pe pieţele de capital internaţionale şi chiar regionale. De exemplu, în octombrie 1987, crahul pieţelor internaţionale nu a afectat India, a cărei piaţă de capital a înregistrat o creştere, deşi modestă.

În prezent, tendinţa manifestată în rândul pieţelor emergente constă în dezvoltarea de legături comerciale mai strânse între ele şi celelalte ţări. cea mai mare parte dintre ele se află, de asemenea, în plin proces de liberalizare a regulilor privind participarea străinilor pe pieţele lor. Pe măsură ce legăturile dintre aceste pieţe se vor amplifica, ne putem aştepta la o creştere a corelaţiilor dintre ele.

Atunci când comparăm corelaţiile dintre pieţele emergente cu cele din ţările dezvoltate observăm că acestea din urmă prezintă corelaţii mai ridicate. Tabelul 4 oferă, pentru aceeaşi perioadă, ca în cazul pieţelor emergente, februarie 1987 - martie 1991, corelaţiile pentru pieţele dezvoltate.

Compararea celor două tabele confirmă că pieţele dezvoltate sunt mult mai corelate între ele faţa de pieţele emergente. pentru perioada analizată, corelaţia medie dintre pieţele dezvoltate a fost 0,94, comparativ cu 0,07 pentru pieţele emergente. De asemenea, în timp ce toate corelaţiile dintre pieţele dezvoltate au fost pozitive, 89 din cele 276 de corelaţii pentru pieţele emergente au fost negative.

În acest context, din punctul de vedere al unui investitor global, o întrebare mult mai interesantă este nu atât cât de mare este legătura dintre pieţele emergente, ci cum sunt ele relationate cu pieţele dezvoltate, individual si ca grup. Pe ansamblu, corelaţia între Emerging Markets Composite Index şi Financial Times World Index a fost de 0,35 pe aceeaşi perioadă de 5 ani analizată. Tabelul 5 prezintă corelaţiile între pieţele emergente şi cele dezvoltate.

	ARG	BRA	CHI	COL	GRE	HKG	IND	INI	IOR	JPO	COR	MAL	MEX	NIG	PAK	FIL	POR	SIN	TAI	THA	TUR	VEN	ZIM
ARG	1.00																						
BRA	0.02	1.00																					
CHI	0.02	0.21	1.00																				
COL	-0.12	-0.09	0.30	1.00																			
GRE	0.12	0.03	0.13	0.38	1.00																		
HKG	-0.14	0.20	0.42	0.19	0.21	1.00																	
IND	-0.29	-0.28	0.15	0.14	0.19	0.23	1.00																
INI	0.20	0.03	-0.16	-0.07	-0.01	-0.08	0.03	1.00															
IOR	-0.18	-0.15	0.07	0.15	0.15	0.20	0.51	-0.02	1.00														
JPO	-0.13	0.03	-0.07	0.19	0.20	0.60	0.20	0.17	0.25	1.00													
COR	-0.24	-0.08	-0.05	-0.04	-0.20	0.12	0.07	-0.07	-0.08	0.37	1.00												
MAL	-0.01	0.14	0.23	0.01	0.05	0.64	0.47	0.04	0.09	0.63	0.18	1.00											
MEX	0.13	-0.04	0.25	0.08	0.08	0.36	0.18	-0.16	0.00	0.61	0.27	0.40	1.00										
NIG	0.10	0.00	0.11	0.05	0.14	-0.10	0.21	-0.03	-0.04	0.36	0.04	-0.18	-0.11	1.00									
PAK	-0.03	-0.06	0.03	0.11	-0.12	0.08	-0.10	0.09	-0.02	0.18	0.14	-0.17	0.07	-0.07	1.00								
FIL	-0.12	0.13	0.25	0.08	0.10	0.34	0.47	-0.10	0.25	0.36	0.20	0.33	0.14	0.10	-0.11	1.00							
POR	0.02	0.03	0.13	0.27	0.41	0.35	0.16	-0.18	-0.09	0.47	0.07	0.30	0.41	-0.21	0.01	-0.05	1.00						
SIN	0.00	0.14	0.25	0.00	0.07	0.68	0.44	-0.04	0.15	0.68	0.21	0.90	0.43	-0.22	-0.17	0.37	0.31	1.00					
TAI	0.02	0.04	0.28	0.11	0.02	0.29	0.35	-0.09	0.17	0.24	0.01	0.25	0.37	-0.22	-0.03	0.04	0.45	0.35	1.00				
THA	0.13	0.14	0.33	0.11	0.28	0.56	0.37	-0.05	0.14	0.69	-0.01	0.50	0.44	-0.03	0.00	0.33	0.37	0.58	0.40	1.00			
TUR	0.25	0.13	0.02	0.02	0.24	0.13	0.29	0.14	-0.09	0.32	0.01	0.31	0.24	0.04	-0.08	0.11	0.32	0.31	0.13	0.24	1.00		
VEN	-0.05	-0.26	-0.13	-0.10	-0.07	-0.07	-0.15	0.15	-0.14	-0.45	-0.11	-0.14	-0.19	-0.03	-0.01	-0.22	-0.08	-0.13	-0.28	-0.32	-0.15	1.00	
ZIM	-0.26	-0.06	0.00	0.24	-0.04	-0.08	-0.15	-0.04	0.06	0.20	-0.07	-0.17	-0.19	-0.05	0.21	0.09	0.08	-0.30	-0.15	-0.17	0.01	0.06	1.00

Sursa : A. Divecha, J.Drach, D. Stefek, "Emerging Markets : A Quantitative Perspective", Journal of Portfolio Management, 19, Fall/1992.

Tabelul 3. Corelațiile între piețele emergente, februarie 1986 – martie 1991

	AUS	AUT	BEL	CAN	DAN	FIN	FRA	GER	IRL	ITA	JPN	OLA	NOR	NZE	AFS	SPA	SUE	ELV	MBR	SUA
AUS	1.00																			
AUT	0.18	1.00																		
BEL	0.33	0.31	1.00																	
CAN	0.64	0.19	0.57	1.00																
DAN	0.17	0.33	0.52	0.34	1.00															
FIN	0.50	0.48	0.39	0.51	0.34	1.00														
FRA	0.29	0.40	0.76	0.47	0.61	0.36	1.00													
GER	0.30	0.64	0.74	0.39	0.54	0.41	0.76	1.00												
IRL	0.42	0.43	0.52	0.47	0.51	0.51	0.50	0.46	1.00											
ITA	0.22	0.46	0.64	0.42	0.52	0.33	0.69	0.64	0.41	1.00										
JPN	0.12	0.15	0.53	0.27	0.45	0.34	0.51	0.34	0.47	0.48	1.00									
OLA	0.43	0.39	0.73	0.71	0.49	0.46	0.66	0.75	0.59	0.57	0.45	1.00								
NOR	0.49	0.43	0.55	0.61	0.37	0.61	0.46	0.54	0.49	0.38	0.30	0.66	1.00							
NZE	0.76	0.26	0.28	0.47	0.05	0.40	0.20	0.31	0.41	0.25	0.11	0.39	0.52	1.00						
AFS	0.51	0.33	0.37	0.51	0.31	0.59	0.34	0.41	0.32	0.35	0.28	0.44	0.50	0.41	1.00					
SPA	0.44	0.40	0.58	0.47	0.45	0.51	0.54	0.47	0.54	0.46	0.60	0.56	0.45	0.42	0.31	1.00				
SUE	0.48	0.38	0.55	0.41	0.29	0.57	0.47	0.51	0.56	0.50	0.51	0.52	0.53	0.52	0.35	0.55	1.00			
ELV	0.43	0.44	0.67	0.59	0.53	0.44	0.67	0.78	0.53	0.65	0.45	0.77	0.54	0.48	0.43	0.62	0.59	1.00		
MBR	0.56	0.38	0.56	0.67	0.45	0.61	0.51	0.54	0.66	0.50	0.47	0.73	0.66	0.43	0.45	0.57	0.61	0.67	1.00	
SUA	0.49	0.14	0.55	0.82	0.30	0.42	0.48	0.39	0.47	0.34	0.25	0.69	0.55	0.39	0.24	0.49	0.46	0.61	0.67	1.00

Sursa : A. Divecha, J.Drach, D. Stefek, "Emerging Markets : A Quantitative Perspective", Journal of Portfolio Management, 19, Fall/1992.

Tabelul 4. Corelațiile între piețele dezvoltate, februarie 1986 – martie 1991

	ARG	BRA	CHI	COL	GRE	HKG	IND	INI	IOR	JPO	COR	MAL	MEX	NIG	PAK	FIL	POR	SIN	TAI	THA	TUR	VEN	ZIM
AUS	0.06	0.13	0.08	-0.01	0.13	0.61	0.12	0.14	0.20	0.31	0.08	0.50	0.33	-0.17	0.02	0.13	0.24	0.54	0.29	0.48	0.14	-0.08	-0.30
AUT	-0.10	0.12	0.15	0.20	0.24	0.31	0.70	0.12	0.12	0.57	0.12	0.36	0.05	0.11	0.15	0.24	0.14	0.31	0.23	0.26	0.27	-0.28	-0.02
BEL	0.00	0.02	0.20	0.06	0.23	0.47	0.23	-0.06	0.10	0.60	0.18	0.44	0.43	0.06	-0.07	0.32	0.21	0.55	0.21	0.55	0.16	-0.07	-0.23
CAN	0.04	-0.01	0.30	0.05	0.15	0.59	0.22	-0.02	0.12	0.19	0.31	0.62	0.38	0.08	-0.12	0.28	0.18	0.63	0.18	0.48	0.04	-0.03	-0.25
DAN	0.10	0.03	-0.05	0.07	0.11	0.16	0.30	0.23	0.17	0.59	0.10	0.29	0.04	0.19	0.02	0.19	0.11	0.30	0.06	0.25	0.20	-0.17	0.04
FIN	-0.18	0.20	0.22	0.10	0.14	0.46	0.54	0.02	0.22	0.59	0.33	0.48	0.32	-0.02	0.01	0.22	0.27	0.46	0.35	0.37	0.12	-0.29	-0.14
FRA	0.04	-0.05	0.17	-0.02	0.30	039	0.15	0.07	0.10	0.69	0.07	0.38	0.25	0.05	-0.06	0.21	0.17	0.41	0.20	0.40	0.02	-0.14	-0.20
GER	-0.04	0.02	0.19	0.10	0.21	0.35	0.40	-0.05	0.11	0.63	0.06	0.36	0.23	0.15	0.03	0.25	0.13	0.41	0.17	0.46	0.12	-0.25	-0.16
IRL	-0.12	0.15	0.31	0.12	0.22	0.63	0.36	-0.06	0.34	0.72	0.42	0.55	0.37	0.08	0.09	0.38	0.35	0.57	0.27	0.49	0.22	-0.26	-0.02
ITA	-0.02	0.02	-0.04	0.02	0.33	0.30	0.41	0.01	0.16	0.69	0.06	0.41	0.09	0.06	-0.07	0.22	0.24	0.47	0.07	0.42	0.04	-0.23	-0.16
JPN	-0.12	0.01	-0.02	-0.01	0.09	0.27	-0.16	-0.16	0.11	0.68	0.37	0.30	0.24	0.04	0.01	0.23	0.33	0.39	0.25	0.32	0.07	-0.21	0.03
OLA	-0.06	0.04	0.19	0.07	0.23	0.54	0.20	-0.07	0.09	0.58	0.33	0.56	0.34	0.22	-0.03	0.36	0.22	0.59	0.07	0.48	0.12	-0.15	-0.21
NOR	-0.12	0.11	0.22	-0.03	0.17	0.52	0.47	0.00	0.05	0.40	0.20	0.62	0.39	-0.03	-0.04	0.13	0.38	0.60	0.27	0.45	0.24	-0.13	-0.08
NZE	0.13	0.22	0.19	-0.01	0.20	0.56	0.07	0.01	0.01	0.30	0.13	0.40	0.27	-0.17	-0.02	0.18	0.36	0.50	0.25	0.56	0.16	-0.17	-0.32
AFS	-0.01	-0.04	-0.03	-0.10	0.12	0.22	0.38	0.04	0.17	0.37	0.25	0.26	0.21	-0.05	-0.08	0.11	0.22	0.32	0.25	0.29	0.27	-0.10	-0.14
SPA	0.07	0.15	0.22	0.24	0.35	0.59	-0.08	0.00	0.08	0.70	0.19	0.43	0.36	0.25	0.11	0.32	0.36	0.51	0.24	0.44	0.32	-0.17	-0.11
SUE	0.02	0.34	0.11	0.04	0.26	0.52	0.11	-0.04	0.18	0.74	0.26	0.57	0.42	-0.23	0.06	0.24	0.30	0.64	0.21	0.58	0.14	-0.22	-0.12
SUI	0.05	0.05	0.21	0.18	0.30	0.48	0.16	-0.16	0.19	0.61	0.10	0.48	0.31	0.22	-0.16	0.27	0.22	0.55	0.09	0.54	0.12	-0.25	-0.18
MBR	-0.15	0.07	0.11	0.18	0.19	0.62	0.09	-0.05	0.24	0.57	0.27	0.67	0.24	0.05	-0.03	0.19	0.33	0.63	0.21	0.40	0.08	-0.04	-0.01
SUA	0.09	0.09	0.33	0.09	0.15	0.59	0.14	-0.14	0.08	0.25	0.22	0.70	0.48	0.11	-0.28	0.24	0.20	0.70	0.23	0.45	0.05	-0.06	-0.32
TPE	-0.01	0.23	0.38	0.10	0.11	0.65	0.42	-0.03	0.16	0.60	0.19	0.59	0.53	-0.17	-0.01	0.24	0.43	0.68	0.82	0.60	0.27	-0.33	-0.24
FTW	-0.06	0.08	0.15	0.06	0.18	0.57	-0.01	-0.15	0.16	0.68	0.36	0.63	0.41	0.08	-0.11	0.29	0.36	0.69	0.31	0.51	0.11	-0.20	-0.15

Notă : TPE – Toate pieţele emergente
FTW – Financial Times World Index

Sursa : A. Divecha, J.Drach, D. Stefek, "Emerging Markets : A Quantitative Perspective", Journal of Portfolio Management, 19, Fall/1992,

Tabelul 5. Corelaţiile între pieţele emergente şi pieţele dezvoltate, februarie 1986 – martie 1991

Luate individual, corelaţiile între piaţa americană şi pieţele emergente se situează între - 0,14 pentru India şi 0,70 pentru Malaezia. De asemenea, se poate observa că piaţa americană prezintă corelaţii ridicate cu pieţele din sud-estul Asiei (0,70 pentru Malaezia, 0,50 pentru Honh Kong, 0,70 pentru Singapore, 0,45 pentru Tailanda), fapt ce poate fi explicat prin considerabilele investiţii americane în zonă. Şi corelaţia SUA - Mexic este ridicată (0,48), arătând legătura destul de puternică ce există între cele două ţări, cu perspectiva întăririi ei odată cu consolidarea NAFTA.

După cum ne aşteptam, Japonia este ţara cea mai corelată cu pieţele cu care are puternice legături economice, cum sunt Singapore, Coreea de Sud, Tailanda, Hong Kong şi Taiwan. O piaţă (sau o economie) închisă, cum este India, a avut corelaţii negative cu 10 din cele 20 de ţări dezvoltate considerate, iar corelaţia medie cu grupul acestor ţări a fost de - 0,01, cea mai mare fiind de 0,23 în cazul pieţei daneze.

În mod evident, faptul că pieţele emergente (atât individual, cât şi ca grup) au corelaţii reduse cu pieţele dezvoltate implică existenţa unor oportunităţi considerabile pentru diversificarea internaţională a portofoliului. Putem ilustra această afirmaţie cu următorul exemplu. Fig. 4 prezintă profilul risc-câştig (pe o perioadă de 5 ani ce s-a încheiat la sfârşitul lui martie 1991) al unui portofoliu alcătuit pe baza a doi indici, Emerging Markets Index şi Financial Times World Index, în care este crescută treptat ponderea indicelui pieţelor emergente.

Până la o pondere de 20% pentru pieţele emergente, riscul total al portofoliului scade, datorita corelaţiilor reduse dintre cele două categorii de pieţe. După depăsirea ponderii de 20%, riscul portofoliului începe să crească, situaţie explicabilă prin impactul considerabil al riscului pieţelor emergente. Astfel, chiar dacă investitorul nu se aşteaptă ca pieţele emergente să depăsească performanţelor pieţelor dezvoltate, o investiţie de până la 20% în pieţele emergente reduce (şi nu măreşte) riscul portofoliului. Pe parcursul perioadei de 5 ani considerate, pieţele emergente au înregistrat performanţe superioare pieţelor dezvoltate, astfel că o pondere în portofoliu a pieţelor emergente de 20% nu numai că reduce riscul total anual cu 0,81%, dar duce şi la creşterea câştigului anual cu 2,1%.

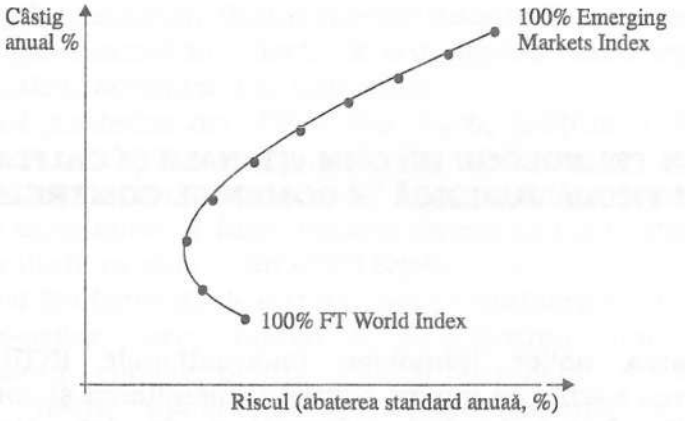


Fig. 4. Impactul pieţelor emergente asupra pofilului risc-câştig al unui portofoliu internaţional

Această secţiune ne-a demonstrat că, deşi pieţele emergente sunt riscante luate separat, corelaţiile reduse dintre ele şi cu pieţele dezvoltate conduc la reducerea riscului în cazul unor investiţii modeste. Pe măsură ce aceste pieţe vor dezvolta legături financiare şi comerciale mai strânse cu pieţele dezvoltate, corelaţiile se vor mări fără îndoială. Astfel, putem spune că, în prezent, există o oportunitate considerabilă pentru diversificare, iar investitorul global nu are nevoie de previziuni referitoare la câştiguri ridicate pe aceste pieţe pentru a beneficia de "roadele diversificării.

NOILE TEHNOLOGII INFORMAŢIONALE ŞI CALITATEA DE PROBĂ JURIDICĂ ÎN DOMENIUL COMERCIAL

Doina FOTACHE

Utilizarea noilor tehnologii informaţionale (NTI) implică restrângerea hârtiei ca suport pentru transmiterea şi conservarea datelor. De fapt schimbul informatizat de date tinde către îndeplinirea obiectivului "zero hârtie".

Totuşi trecerea de la situaţia actuală de "minimum hârtie" către "zero hârtie", nu poate avea loc fără a lua în considerare reglementările legale în vigoare. În dreptul civil, înscrisul original ocupă încă primul loc în ierarhia probelor juridice, dar dreptul comercial nu se opune dezvoltării noilor tehnologii informaţionale în cadrul schimbului şi conservării datelor comerciale.

Libertatea[1] probei înseamnă, în principal, că în cazul constituirii prealabile a unui înscris, poate fi acceptată orice modalitate de probă pentru confirmarea valorilor menţionate de înscris. Înscrisul se găseşte, deci, în concurenţă cu alte instrumente probatorii.

În **Franţa**[2], libertatea probei a fost încurajată de organul legislativ care în 1983 a autorizat întreprinderile să-şi ţină contabilitatea pe calculator şi din 1990 (articolul 47 din Legea Finanţelor), a permis schimbul electronic al facturilor. Un moment decisiv în generalizarea sistemului EDI în Franţa îl constituie legea[3] "iniţiativei şi întreprinderii individuale" votată pe 11 februarie 1994. Consideră ca fiind legea care deschide (liberalizează) administraţia fără hârtie, acest act normativ generalizează schimbul de documente EDI între organele administrative ale statului şi întreprinderi. Legea stipulează posibilitatea transmiterii tuturor documentelor de la întreprinderi către organele administrative pe cale electronică (EDI), considerându-se că toate documentele EDI au valoarea de înscris, dacă procedura de transmitere respectă regulile stabilite prin contract.

În **Anglia**[4], statutul documentelor informatizate specificat de dreptul anglo-saxon a fost decis de evoluţia istorică a legilor. Trei legi[5] esenţiale funcţionează în domeniu:

- *Civil Evidence Act* (CEA) din 1968, secţiunea 5 optează pentru admiterea documentelor informatice ca probă, susţinând că nu există nici o raţiune serioasă pentru care un calculator ce funcţionează corect să nu poată produce rezultate exacte;
- *Civil Evidence Act* (CEA) din 1972 - stabileşte competenţele experţilor, care, combinate cu aplicarea unor reguli de evidenţă corecte, produc un bun document - un document de "primă mână". Dacă aceştia (experţii) autorizează documentele ce provin din înregistrări informatice şi demonstrează că suportul informatic nu a alterat integritatea datelor, atunci nici o altă expertiză nu mai este necesară;
- *Police and Criminal Evidence Act* (FACE) din 1984, prevede, în secţiunea 69, reguli mai suple decât cele enunţate de CEA68.
- Nici dreptul civil nu contestă documentul informatic. Există, însă, o procedură prealabilă procesului de "descoperire", care cere părţilor să se înţeleagă asupra probei.
- În criminalistică, PACE84 reglementează admiterea microfilmelor sau a listingurilor bancare ca probă directă în justitie.

În februarie 1990, Miss Nicholson, deputat conservator din Camera Comună, a depus un proiect de lege ce face din frauda informatică un delict penal - prima consecinţă a acestui act este admisibilitatea probelor informatice în procesele penale.

În **SUA**[6], ca şi în alte sisteme juridice de origine anglo-saxonă, utilizarea documentelor ce provin de la un calculator ca probă în justiţie, este acceptată dacă este cea mai bună probă. Cu toate acestea, viziunea legislaţiei şi jurisprudenţei americane asupra problemei este diferită faţa de cea a ţărilor britanice. Jurisprudenţa americană[7] adoptă o atitudine liberală vis-a-vis de acceptarea documentelor din afaceri (business records) şi se preocupă mai mult de circumstanţele ce privesc realizarea

documentelor, decât de forma lor. Fiabilitatea documentului este stabilită înaintea trimiterii sale. Pentru aceasta, curtea enunţa trei criterii pe care trebuie să le îndeplinească documentul:

- echipamentul electronic utilizat pentru a-l produce este recunoscut ca un echipament standard în domeniu;
- intrările datelor în calculator se supun cursului obişnuit al afacerilor şi la un interval rezonabil după aparitia unui eveniment inregistrat;
- în faţa tribunalului va fi acceptată proba bazată pe marturie, ce demonstrează că sursele de informare şi metodele de lucru folosite asigură exactitatea documentului şi justifică introducerea sa ca probă în justiţie.

În **Japonia**[8], nu există un act legislativ de reglementare a probei informatice în justiţie. Aici jurisdicţia a fost suprimată după cel de-al doilea război mondial şi se evită la maximum recurgerea la judecător pentru reglarea diferenţelor. Orice formalism în materie de contract şi probă este eliminat şi favorizează inserţia juridică în materie de probă a mijloacelor susţinute de noile tehnologii informaţionale. Înaltul nivel tehnologic al Japoniei cântăreşte greu în favoarea acestei evoluţii jurisdicţionale[9].

În **România**, legea contabilităţii nr. 82 din 1991 autorizează informatizarea contabilităţii prin articolul nr. 23 cu condiţia asigurării respectării normelor contabile şi a controlului datelor înregistrate în contabilitate. În schimb, nu se precizează nimic despre schimbul electronic de date.

Practica demonstrează că principala problemă apărută datorită dezvoltării EDI în activităţile comerciale ţine de securitatea juridică a tranzacţiilor şi administrarea probei, ceea ce afectează domeniul libertăţii probatorii (libertatea probei nu înseamnă absenţa probei, nici apelarea la înţelepciunea sau la convingerea unui judecător).

În cazul contestaţiilor, vor avea loc discuţii pentru a convinge judecătorul să stabilească *existenţa actului, să-i autentifice conţinutul şi să identifice părţile.* Dacă proba scrisă, prin prezenţa ei, corespunde simultan celor trei condiţii, aceeaşi demonstraţie devine mai dificilă în cazul "documentelor" informatice, care nu

au, pentru judecător, decât o valoare de prezumţie. Fără hârtie, cum se poate stabili totuşi, care este conţinutul datelor asupra cărora se pot pune părţile de acord?

Soluţia poate fi cunoaşterea restricţiilor tehnice şi financiare şi identificarea factorilor psihologici şi sociologici.

În fond, informatica îi determină, adesea, pe utilizatori să-şi pună o serie de întrebări la care trebuie să răspundă fără dificultate. Neîncrederea generală *vis-a-vis* de sistemele informatice este la originea unei exigenţe sporite: *ele trebuie să fie fiabile 100% şi să constituie un instrument de probă fără greşeală*[10].

În realitate, nici proba scrisă nu exclude existenţa unei erori sau a unei fraude: pot exista greşeli sau în cadrul ei se pot face diverse trucaje.

Pentru a obţine o procedură valabilă de probă informatică se elaborează un sistem de prezumţii şi se ţine cont de legislaţie. Împreună, până la proba contrarie, acestea pot constitui o probă informatică indiscutabilă. Pentru aplicarea acestui sistem de prezumţii, există numeroase modalităţi a căror combinare ar putea permite admiterea şi încadrarea probei electronice.

De asemenea, pentru a face faţă dificultăţilor întâlnite şi pentru a asigura securitatea "tranzacţiilor", trebuie să se substituie formalismului clasic un veritabil formalism electronic. Pentru aceasta, nu se caută o soluţie unică de înlocuire a probei scrise (pe hârtie), ci se recurge la numeroase şi variate instrumente oferite de prelucrările moderne ale informaţiei.

Utilizatorii pot recurge la controlul conţinutului mesajelor (ex. fişiere "oglindă") şi la validarea prin corespondent (ex. avizarea recepţiei). De asemenea, într-un cerc închis de utilizatori care întreţin relaţii regulate, gestiunea integrală a prelucrării informatice poate fi încredinţată unui terţ certificator, care este considerat ca un "martor" în sensul dreptului probatoriu general şi presupune că funcţionează ca o "cutie neagră" inaccesibilă fraudelor.

De exemplu, pentru a permite identificarea şi autentificarea partenerilor, cartela electronică oferă o securitate apreciabilă, deoarece utilizează un algoritm de identificare intern (un cod secret), care face ca frauda să fie mai dificilă.

Obiectivul principal este ca aceste noi prezumţii să fie acceptate în practică de tribunale. În timp, aceste inovaţii vor fi transpuse în diferite reglementări cu privire la probă.

Pentru realizarea acestui obiectiv, se au în vedere ipotezele următoare:

1. nu vor fi luate în considerare, în materie de probă informatică, exigenţe superioare celor asigurate, în mod obişnuit, de proba scrisă, dar, în anumite situaţii, administratorul sistemului informatic răspunde de valabilitatea probei informatice;
2. acordarea aceloraşi credite securităţii suportului informatic;
3. stabilirea puterii probatorii a suportului informatic funcţional într-un context securizat şi recunoaşterea semnăturii electronice ca mijloc de identificare şi autentificare suficient.

Note:

1. Feral-Schuhl, C., *EDI: la preuve technologique à l'épreuve du droit*, Gazette du Palais, 10 iulie 1991.

2. Michaud P., *Le droit de la preuve. Informatique en comptabilité et fiscalité*, Les Petites Affiches nr. 65, 29 mai 1996.

3. *Le nouveau droit des EDI*, travaux de l'A.F.D.I.T., Ed. Des Parques, 1991.

4. Champigny F., *Le point sur l'étranger, Une société sans papier. Nouvelles technologies de l'information et droit de la preuve*, la collection "Notes et études documentaires, Paris, 1990.

5. Rossi V-V., *Pays de la Communauté européene, Nouvelles technologies de l'information et droit de la preuve*, La Documentation française, Paris, 1990.

6. Pottier I., *Les progres liés au échanges électroniques et droit de la preuve*, Revue de l'Idate, Communication & Stratégie nr.1/1991.

7. Gallouédec-Genuys, F.Amérique du Nord, *Nouvelles technologies de l'information et droit de la preuve*,La Documentation française, Paris, 1990.

8. Gallouédec-Genuys F., *Japon, Nouvelles technologies de l'information et droit de la preuve, La Documentation française*, Paris, 1990.

9. Champigny F., *op.cit.*

10. Grissomanche A., Delahaie H., *Réflexions sur les procédures susceptibles de garantir les documents comptables issus d'ordinateur*, Bulletin Trimestriel du Conseil National de la Comptabilité, nr. 52, 1992.

Bibliografie

*** *Une société sans papier? Nouvelles technologies de l'information et droit de la preuve*, Secrétariat Général du Gouvernement, Direction de la Documentation Française, Nancy, 1990.

1. Bensoussan A., *Centre certificateur, authentification, preuve et contrôle*, les petites affiches, n°.65 - mai 1996.

2. Boulanger P., Bensoussan A., *Le contrôle des comptabilités informatisées: élements de responsabilité des utilisateurs et des experts - comptables*, Gazette du palais, 25-26 oct. 1995.

3. Feral-Schulh C., *EDI: La preuve technologique à l'épreuve de droit*. Gazette du Palais, octobre 1995.

4. Gunton T., *Technologies des systèmes d'information*, Masson, Paris, 1993.

4. Vivant M., *Lamy droit de l'informatique*, Ed. Lamy, Paris, 1995.

PARADISUL FISCAL - O POSIBILĂ CALE SPRE CREŞTERE ECONOMICĂ

Roxana MIRONESCU

MOTTO: *"Economia este un izvor de prosperitate, de libertate şi independenţă. Acesta este un adevăr atât pentru indivizi, cât şi pentru colectivităţi, pentru popoare şi pentru state".*

Atunci când examinăm evoluţia recentă a economiei mondiale, ne vine în minte, involuntar, o întrebare, referitoare la stadiul pe care-l parcurgem: traversăm o perioadă de stabilitate sau ne putem aştepta la scăderi drastice ale ritmurilor de dezvoltare, întocmai ca în sec. al XIX-lea, sau ca între cele două războaie mondiale?

Asistăm, astăzi, la o similitudine a măsurilor de redresare economică adoptate în diferite ţări, care, în lipsa unei concertări internaţionale, condamnă orice politică de relansare izolată şi fiecare ţară, luată în parte, este nevoită să supraliciteze măsurile de austeritate.

În 1992, producţia economică globală a crescut cu 1,7%, în 1993 cu 2,3%, iar în 1994, cu 3,1%, ceea ce demonstrează limpede că starea de recesiune globală a luat sfârşit. Produsul mondial brut a înregistrat, in 1994, o valoare de 20,1 trilioane $ SUA (1987), iar produsul brut mondial pe locuitor, era, în 1994, de 3,577$ SUA (1987), faţă de anul 1950, când Produsul brut mondial era de 3,8 trilioane $ SUA; pe locuitor, de 1,487$ SUA.

Expansiunea economică cea mai spectaculoasă este înregistrată, în ultimii şase ani, în SUA şi este de 3,7%. La aceasta se adaugă creşterea de 4,1% a producţiei canadiene, ceea ce resituează, pe primul loc, între zonele industrializate - America de Nord. Unul dintre vectorii cei mai puternici ai creşterii nord-americane, îl reprezintă, fără îndoială, dezvoltarea financiară, cu efecte puternice în consolidarea puterii pieţei. Se remarcă

fenomenul de *globalizare financiară*, care a influenţat lumea cu o forţă fără precedent şi care se sprijină pe anumite tendinţe de profunzime - inovaţia, internaţionalizarea şi dereglementarea.

Dinamica schimburilor internaţionale este pronunţată şi atrage după sine o mondializare a industriei. Internaţionalizarea comercială şi industrială a economiei necesită enorme fluxuri financiare internaţionale. Comerţul mondial şi investiţiile internaţionale au nevoie de finanţare, există riscuri care trebuie acoperite, dividendele sunt repatriate. Dinamica financiară este alimentată de o nevoie crescândă de capitaluri transnaţionale, la care vin să se adauge mişcările financiare născute din excedentele japoneze, germane, din afacerile cu petrol OPEC, aflate în căutare de plasamente, în zone cu penurie de capital.

În clipa de faţă, sfera financiară se extinde, indiferentă faţa de graniţe sau state, pe de altă parte, înglobează logica dură şi clară a pieţei (lipsa constrângerilor, a limitelor şi supraveghetorilor), plină de ingeniozitate, dar şi de riscuri de afaceri necurate sau de crah.

Pe ansamblu, capitalurile internaţionale însumează cifre enorme, aflate, în continuă mişcare, pe toate meridianele şi paralelele lumii. Pe pieţele de schimb, volumul zilnic al tranzacţiilor este aprox. 900 mild. $ SUA, mai mult decât PIB anual al Franţei, Spaniei sau Italiei. În Europa vestică, după ce, ani de zile, producţia fusese în declin, anul 1994, cu performanţele sale (Franţa - creşterte de 2%, Marea Britanie - 3,3%), reabilitează poziţia ţărilor industrializate în economia mondială. În acest context, există şi bogata Europă a paradisurilor fiscale, care se localizează în aprox. 61 de state, unde şi-au găsit refugiul nu mai puţin de 5.000 mld. $ SUA; aceste enclave protejate au găsit calea spre creşterea economică. În condiţiile unei depline armonizări fiscale europene, paradisurile fiscale n-au fost niciodată mai înfloritoare. Germania a făcut deja această experienţă: mai mult de 20 mild. $ au plecat din această ţară spre Luxemburg şi pe puţin 10 mild.$ spre insulele Anglo-Normande, între 1992 şi 1993, când cancelarul Kohl a impus o prelevare fiscală de 25% din veniturile financiare obţinute pe teritoriul ţării.

Bancherii şi miliardarii nu furnizau decât o mică parte din câştigul paradisurilor fiscale. Odată cu internaţionalizarea

afacerilor, întreprinderile le utilizează ca instrument de planificare fiscală. Caracterul lor secret este, la fel de bine, apreciat de cei care vor să camufleze fonduri. Finanţarea ocultă a partidelor politice, în conturi secrete, de la ALCATEL sau SCHNEIDER, de la banca lioneză sau de la banca Generală Maritimă sunt exemple concludente în acest sens; aceste destinaţii financiare, cu nuanţe exotice, constituie cheia anchetelor judiciare ale zilei. Situaţia este cu atât mai dramatică, cu cât paradisul fiscal se transformă într-un paradis al falimentului.

Cele 61 de state care au ridicat bariera nonfiscalităţii se numără astăzi printre ţările cele mai bogate ale planetei; masa capitalurilor acumulate se estimează la 5.000 mild. $ faţă de 1.500$ în 1989, aceasta semnificând o creştere la fel de vertiginoasă, ca aceea a pieţelor financiare. "Odată cu nevoia de protecţie a capitalului fără frontiere, această tendinţă ar trebui să se accelereze", pronostichează Walter Diamond, autorul lucrării intitulate "Paradisurile fiscale în lume", adevărat ghid BAEDECKER al "turismului fiscal". Vedetele paradisurilor fiscale sunt trusturile (companiile transnaţionale), acele societăţi care permit protejarea patrimoniului de care dispun; ele reprezintă 40% din fluxul drenat de aceste paradisuri fiscale, aprox. 2.000 mild.$ (echivalent cu PIB al Germaniei): Walter Diamond, care a colaborat cu FMI pe această temă, estimează că, partea din această piaţă care revine trusturilor, ar trebui să crească cu 50% până în 1997.

Un alt canal acceptat pentru atragerea fondurilor este pavilionul, care implică 1000$ în active, investiţii făcute, în principal, în nave ale marinei comerciale, dar şi în nave (iahturi) de lux. Pe primul loc, se află imbatabilul pavilion panamez, apoi cel cipriot.

O a treia poziţie pe scara ierarhică a evaziunii fiscale o reprezintă fondurile de investiţii off-shore, cum ar fi acelea ale lui George Soros, care au acumulat aprox. 250 mld.$ în băncile luxemburgheze. La acelaşi nivel se găsesc societăţile de asigurare şi captive - acelea care utilizează grupuri industriale pentru a se reasigura asupra anumitor riscuri specifice, prin creşterea de condiţii fiscale avantajoase: ele acaparează aprox. 250 mld.$ în prime şi rezerve. În sfârşit, depozitele bancare totalizează suma de

1000 mld.$. Se pot găsi aici, la fel de bine, conturi cu cifru sau cu parolă.

Afluxul de capitaluri constituie o premisă a creării de locuri de muncă pentru autohtoni.

În aceste lăcaşuri protejate de organele fiscale, banii nu "dorm" niciodată. Registrul comerţului din Guernesey primeşte anual peste 2000 de cereri de înfiinţare de noi întreprinderi, iar cel din Jersey peste 3000 de asemenea cereri. În insula MAN din Marea Irlandei, care nu a dobândit statutul de paradis fiscal decât în 1984, se numără deja 30000 de investitori, care au venit cu tot capitalul lor, îmbogăţind astfel considerabil teritoriul local. "Miracolul economic", care caracterizează Luxemburg-ul, devenit, proporţional cu populaţia sa, prima destinaţie europeană pentru americani (peste 60% din investiţiile străine efectuate în această ţară provin de peste ocean); băncile din marele Ducat realizează 13,5% din PNB şi folosesc 16000 de persoane, adică 10% din populaţia activă şi reprezentând 50% din masa salarială naţională. În Malta, industrializarea nu ar fi fost atât de rapidă fără scutirile fiscale; atrasă de această facilitate, firma Thomson a investit 50 mil. $ într-o uzină de semiconductoare şi de circuite integrate, care foloseşte 1000 de persoane şi realizează cifre de afaceri de cca a 73 mil. $, reprezentând 11% din exportul acestei ţări. Insula portugheză Madera s-a transformat în zonă liberă unde toate activităţile internaţionale sunt scutite de impozite până în anul 2011. Invitaţii incitante au permis deja Irlandei să primească aprox. 1200 de implanturi industriale, care folosesc, în prezent, 80000 de persoane, ceea ce reprezintă 40% din forţa de muncă industrială a ţării. Astăzi, Dublin încearcă să reediteze acest acest succes cu Centrul Internaţional de Servicii Financiare (IFSC). "Nu este vorba despre o defiscalizare sălbatică", afirma Paul Crown de la Agenţia de Dezvoltare Industrială din Irlanda; "Buxelles verifică o dată la trei ani dacă întreprinderile pe care le acceptă, creează efectiv locuri de muncă". Pentru firmele franceze, fiscul veghează dacă ele crează efectiv locuri de muncă, o activitate internaţională sau numai încearcă să evite o delocalizare care s-ar realiza pe cheltuiala statului". Aceste uzanţe fiind respectate, societăţile financiare expatriate la Dublin nu plătesc decât 10% impozit pe profit şi nu sunt taxate decât cu 2,75% pe dividende pe care le repatriază în ţările de origine.

Societăţi ca: Crédit Lyonnais, Société Générale şi UAP şi-au mutat sfera de interes în capitala irlandeză.

Orice cale este avantajoasă pentru a umple visteria statului sau casele cu bani; pe lângă efectele pe care le au activităţile directe generate de întreprinderile care s-au instalat acolo în mod real, paradisurile fiscale profită indirect de banii celor care nu sunt implementate acolo - faimoasele societăţi off-shore.

Într-adevăr, majoritatea ţărilor luate în discuţie nu-şi rezervă favorurile decât pentru activităţile realizate în afara frontierelor lor, adică, off-shore. Lista cheltuielilor de realizat pentru a obţine propria căsuţă poştală şi a avea numele gravat pe o plăcuţă de metal, este lungă. Mai întâi, trebuie plătiţi avocaţi autohtoni, în vederea depunerii statutelor, apoi trebuie plătit serviciul administratorilor autohtoni, cerut de lege. Dacă se adaugă facutura secretariatului permanent şi reexpedierea corespondenţei, cea mai măruntă societate off-shore înregistrat în insulele Anglo-Normande, cheltuie cu uşurinţă 40000 de franci anual, fără a călca vreodată pe acolo. Aceasta este o pâine binecuvântată pentru autoritatea locală, căci, dacă o fiscalitate accentuată încurajează evaziunea fiscală, după cum a constatat, în mod dezagreabil şi Franţa şi situaţia inversă este la fel de adevărată. Interesul unui paradis fiscal este acela de a preleva maximum de impozite, fără a avea aerul de a o face. Acolo, toate loviturile sunt permise şi strategia fiscală a fiecărui stat cu acest statut depinde de situaţia sa naturală. Monaco, de exemplu, a mizat totul pe miliardari. Ieşirea sa la mare, cazinourile şi prinţesele sale au o ţinută şi un talent de a trăi, care atrage partea de vârf a societăţii. Cum nu există impozite individuale, nici impozite pe averea personală, acesta este locul unde se pot acumula averi substanţiale, fără teama de o avalanşă de taxe. Preţurile sunt exorbitante, iar TVA are acelaşi nivel ca în Franţa şi este direct proporţională cu acestea.

Cu toate că este puţin diferită, strategia insulelor Anglo-Normande este la fel de implacabilă. Comparativ cu penuria de spaţiu şi de mână de lucru, selecţia candidaţilor se realizează în funcţie de capacitatea lor de a-şi putea plăti impozitele fără sa abuzeze de resursele locale. Bancile din Guernesey sunt o ilustrare tipică pentru acest caz: ele realizează 60% din activitatea insulei, folosind doar 18% din populaţia sa activă. "Vrem ca

instituţiile financiare să realizeze maximum de profit cu minimum de forţă de muncă" - mărturiseşte Peter Crook, intendentul - şef al comisiei bancare locale. "Nu ne dăm acceptul decât băncilor capabile să realizeze 50000L (4000000 FF) profit pe salariat, ceea ce, cu o cotă de 29% impozit pe profit, realizat local, asigură 10 mii lire, venituri fiscale la guvern". De partea cealaltă, băncile nu se plâng de acest nivel al sarcinilor impuse: "Noi realizăm chiar 86000 lire profit pe salariat", după declaraţiile directorului general al băncii Barclays din Guernesey.

Cât despre societăţile off-shore, sunt şi ele supuse contribuţiilor fiscale: în Jersey, cele care au statut de IBC (International Business Company) platesc un impozit asupra profiturilor, degresiv, de la 2 la 0,5%. Aceste taxe mici sunt aducătoare de venituri bugetare mari, dacă se raportează la sume mari. Micile întreprinderi care ar risca să plătească prea puţine impozite, trebuie, în orice caz, să achite, în avans, o sumă nerambursabilă de 1200 de lire (9600 FF).

Câstigul fiscal nu se opreşte aici. Localnicii sunt, la rândul lor, supuşi unui impozit pe venituri de 20%, ceea ce constituie o acumulare bugetară, care taxează indirect şi onorariile avocaţilor şi alte cheltuieli de administrare facturate în contul societăţilor off-shore. În ceea ce-i priveşte pe rentierii care ar dori o pensie fără impozite, există speranţe palide. Guernesey şi Jersey nu sunt paradisuri fiscale cu rabat. Pentru a obţine dreptul de a-şi stabili aici rezidenţe, este necesară suma de 10-12 mil. lire în patrimoniu şi min. 500.000 lire venituri, ceea ce garantează 1000.000 lire (aprox. 800.000 FF) din prelevări fiscale/persoană străină anual. Şi pentru a fi siguri că aceşti bogaţi contribuabili nu câştigă venituri de pe urma puţinelor case pe care le pot cumpăra, în zona liberă, acestea din urmă sunt supuse unui impozit de 100% asupra câştigului, în funcţie de inflaţie

Statutul paradisului fiscal: un avantaj economic care se negociază

Accelerator al dezvoltării economice, rezervor de contribuabili si captator de capitaluri străine, paradisul fiscal este o adevărată pompă de fonduri. Au fost date uitării perioadele când Franţa şi Spania îşi închideau frontierele cu Monaco şi Gibraltar. În mod oficial, toate ţările se feresc să-şi incurajeze resortisanţii la evaziune fiscală. Chiar şi Elveţia a preferat să introducă măsuri

antiparadis fiscal vizavi de Lichetenstein. Dar, în acelaşi timp, condamnându-i ipocrit, majoritatea ţărilor europene consideră aceşti vecini înfloritori ca fiind nişte protejaţi valoroşi. Ei folosesc milioane de taxe transfrontaliere şi îşi reciclează capitalurile în băncile cele mai apropiate, la Paris, Londra, Zürich sau Luxemburg.

Statutul de paradis fiscal devine, astfel, o armă economică care se negociază: Malta, care ar dori sa intre în Uniunea Europeană face dovada de bună - credinţă, în anul 1995 - TVA a fost introdusă în insulă, iar societăţile de off-shore vor pleca de aici, alungate de acest impozit, în 2004. Este pentru prima dată când un paradis fiscal procedează în acest mod, dar există şi altele care vor negocia o renunţare la privilegiile lor. San-Marino, de exemplu, plăteşte anual Italiei 2 mil. $ pentru adaptare la monopolul asupra tutunului şi pentru a renunţa la libertatea de tranzit prin porturile italiene, la dreptul său de a crea propria sa zonă de liber-schimb. Nemulţumită de existenţa paradisurilor fiscale, Europa s-a hotărât să le utilizeze pentru propria sa politică economică. Bruxelles acordă mai degrabă derogări pentru crearea de paradisuri fiscale temporare în regiuni mai puţin dezvoltate (Dublin, pâna în 2010, Madera, până în 2011), decât să distribuie subvenţii.

Specialiştii estimează că există în lume aprox. 200 de zone libere care nu vor primi declaraţii de război economic din partea ţărilor industrializate; paradisurile fiscale sunt sprijinul dezvoltării viitoare. Principiul care guvernează înflorirea acestor zone este următorul: o derogare costă mai puţin decât o subvenţie şi, de regulă, aduce mai mult câştig. Aceasta este o idee care ar putea fi benefică pentru reducerea deficitelor bugetare, aplicabilă şi într-o serie de ţări est-europene, care s-au confruntat cu al cincilea an consecutiv de declin în producţia de bunuri şi servicii. Doar câteva dintre ele au întreprins reforme economice la nivel de ţară, şi, ca urmare, economia lor a devenit prolifică. Polonia a progresat, înregistrând o creştete de 4,5% în 1994, sporul Albaniei a fost şi el foarte rapid - de 8%. Alte ţări, unde s-a înregistrat progres, au fost: Republica Cehă, Croaţia, Slovenia, Armenia, Mongolia, Ungaria. Cu toate acestea, cea mai extinsă economie din zonă, a Rusiei, a înregistrat o scădere de 12% în 1994.

Este foarte adevărat că împrumuturile de la Banca Mondială şi de la Fondul Monetar facilitează restructurarea, oferind o mare finanţare pentru realizarea condiţiilor de economie concurenţială în ţările foste socialiste din Europa de Est şi Centrală, dar acestea au termene mult mai stricte decât împrumuturile de la băncile obişnuite, ceea ce amplifică datoria externă a statelor deja împovărate. În ţările în care venitul pe locuitor este foarte mic, datoriile totale au crescut, cu aprox. 15% în 1980, şi au depăsit 24% în 1992. În aceste condiţii, este posibil să se aprecieze că o serie de măsuri de defiscalizare ar putea încuraja infuzia de capital străin, atât de necesar proceselor de restructurare din ţările estice, alături de transferul implicit al unui know-how, al ştiinţei de a folosi în mod optim instrumentele financiare aflate la îndemână spre obţinerea de câştiguri individuale, colective şi sociale.

Oferim, în continuare, o situaţie a căilor prin care o parte din cele 61 de teritorii, considerate paradisuri fiscale, localizate în Europa, realizează mecanismele de capitalizare rapidă:

Irlanda	dispune de două zone libere - Dublin şi Shannon Airport; nu există impozite pe venituri pentru artiştii rezidenţi
Guernesey	adăposteşte trusturi (societăţi transnaţionale) şi peste 300 de societăţi captive de asigurări, care administrează 10 mild. $.
Jersey	adăposteşte trusturi şi 312 fonduri care administrează 34,6 mild. $; impozitul pe venituri este de 20%.
Gibraltar	practică scutire de taxe vamale; este port de tranzit şi de agrement; deţine peste 1000 de iahturi defiscalizate.
Madera	este zonă libera - scutire de impozit pe venit şi taxe vamale, până în 2011.
Elveţia	pentru pensionari - cantonul VAUD - practică impozit pe venituri, plafonat la o sumă de 5 ori mai mare decât venitul anual.
Monaco	practică scutiri de ordin fiscal, nu are impozit pe venitul persoanelor fizice, exonerare asupra impozitului

	imobiliar, pentru cetăţenii francezi.
Luxemburg	1200 de fonduri de investiţii administrează 325 mild.$
San-Marino	practică facilităţi fiscale, pentru investiţiile industriale, impozitul pe venituri este de 28%
Malta	posedă 2200 de nave, este a zecea, ca mărime a flotei comerciale, din lume, practica scutiri de taxe vamale care se finalizează în 2004, turismul realizează 1/3 din PIB.
Cipru	deţine 2300 de nave de agrement, e pe locul şase în lume în funcţie de mărimea flotilei comerciale, practică pe scară largă pavilioanele de agrement

În Cipru, există 12500 de societăţi off-shore, impozitul pe veniturile acestora fiind de 4,25%; în Malta, funcţionează 2000 de societăţi off-shore, iar impozitul pe veniturile acestora e de 5%, în Luxemburg 11300 de holdinguri sunt exonerate de impozitul pe venituri.

Index de terminologie specifică

Off-store - în paradisurile fiscale, societatea off-shore înseamnă "non rezidenţă": aceasta nu plăteşte impozit, în condiţiile în care nu au nici o prezenţă locală (cu excepţia unei căsuţe poştale). Ele pot avea activităţi internaţionale diverse, nu publică bilanţ, acţionariatul este secret, de unde şi calificativul de societăţi "ecran";

Trust - pe baza unui contract civil, o persoană privată încredinţează unui mandatar gestiunea bunurilor sale, în scopul obţinerii unui profit direct sau în favoarea unui beneficiar desemnat. Mandatarul este proprietarul oficial al bunurilor, care sunt eludate astfel de plata impozitelor, care scapă urmăririi creditorilor, şi moştenitorilor legitimi.

Societăţi captive de asigurări - societate folosită de un industriaş sau de către o companie de asigurări pentru a se reasigura. primele care se varsă sunt deductibile în ţara lor de origine, fondurile de rezervă acumulate sunt exonerate de plata impozitelor, în funcţie de venituri, ele pot fi şi folosite pentru a realiza investiţii de portofoliu.

Bibliografie

1. Albert M., *Capitalism contra capitalism*, Edit. Humanitas, Bucureşti, 1994;

2. Bezbakh P., *Inflaţie, dezinflaţie, deflaţie*, Edit. Humanitas, Bucureşti, 1992;

3. Brown L., *Probleme globale ale omenirii, starea lumii 1996; Probleme vitale ale omenirii, semne vitale 1995*; Edit. Tehnică, Bucureşti, 1996;

4. *** *L'Etat du monde*, Édition 1993, annuaire économique, et géopolitique mondial, Editions La Decouverte, Paris, 1993.

5. Floricel C., *Relaţii şi tehnici financiar-monetare internaţionale*, EDP RA, Bucureşti, 1994;

6. Bistriceanu Gh., Adochiţei M., Negrea E., *Finanţele agenţilor economici*, EDP RA., Bucureşti, 1995;

7. Văcărel I., Bercea Fl., *Asigurări şi reasigurări*, Edit, Marketer, Bucureşti, 1993.

GRUPUL RENAULT: CÂTEVA CARACTERISTICI LA SFÂRŞIT DE MILENIU

Gabriela BODEA

Abstract: "Renault" Company: Strategy at the End of the Century. The paper presents some features of the "Renault" Company's strategy in the purpose of improving the economic performance of the outcome, in the economic backgroud determined by a high rate of unemployment.

În 1993, grupul "Renault" a constatat diminuarea vânzărilor sale. Scăderea cifrei de afaceri a fost estimată, de exemplu, la 25% pentru filiala spaniolă, cu toate că între 1991 - 1992, s-a înregistrat o uşoară creştere. Din 1980 în 1992, efectivul de muncitori a scăzut şi el în Franţa, de la 100.000 la 60.000, iar în Spania, de la 21.000 la 15.000[1]. Motivele acestor descreşteri sunt legate, în principal, de planuri de măsuri succesive, îndreptate, în special, spre două fronturi: renunţarea, pe de o parte, la eşantionul muncitorilor vârstnici, prin pensionări anticipate, iar pe de altă parte, reconsiderarea efectivelor, ca urmare a nevoii de mobilitate profesională (cu toate riscurile imprimate de efectele şomajului tehnic).

Compararea nivelelor productivităţii muncii, la începutul anilor '80, între Uzinele "Renault" şi principalii lor competitori, s-a arătat defavorabilă primeloe. Spre exemplu, ca număr de ore de muncă pentru a produce un vehicol din gama proprie, "Renault" era situat mult în urma americanilor de la "General Motors" sau "Chrysler", care era în progres evident. Totuşi, intrarea pe piaţa europeană a curajoaselor firme japoneze (adevărat pericol pentru cei cu productivitate redusă) a marcat începutul aplicării unei politici de ameliorare "în forţă" a performanţelor productive la Renault, ceea ce a permis recâstigarea, în ultimul deceniu, a poziţiei avansate deţinute în trecut de aceste uzine. În aceste condiţii, se înregistrează o tendinţă redusă de angajare şi

opţiunea pentru personal mai puţin numeros, dar competitiv profesional. Reducerile de efective continuă şi în Spania, dar într-un ritm încetinit faţă de deceniul anterior, fiind în legătură directă cu nivelul producţiei (astfel, încât totuşi - de exemplu, "căderea" pieţei Renault, în 1993, a avut ca efect amplificarea şomajului tehnic).

Trei aspecte merită a fi amintite, ca fiind probleme asupra cărora insistă firma, în prezent: primele se dovedesc a fi politica productivităţii muncii şi gestiunea resurselor umane - prin care se fac numeroase studii de eficienţă - urmate, în "top", de disponibilitătile legate de mobilitatea profesională. Politica actuală de dezvoltare a productivităţii şi calităţii muncii a fost aplicată, mai ales, după cercetarea metodelor utilizate în firmele japoneze, astfel încât ea comportă, în principal, atât obiective privind simplificarea modelelor de noi vehicule, cât şi externalizarea fabricaţiei de produse complexe şi automatizate, ducând la următoarele modalităţi de acţiune[2]:

1. Reducerea valorii adăugate la intern, prin creşterea "părţii" destinate colaboratorilor. De exemplu, o maşină comporta, la începutul anilor '80, 45% din munca celor de la Renault, în timp ce azi, cifra se situează între 25-30%; diferenţa e legată de avantajul integrării componentelor complexe fabricate, acum, de un număr mic de furnizori.
2. Reluarea pe altă scară a modelelor anilor '30, prin simplificare, prin utilizarea de materiale mai uşoare şi mai simplu de prelucrat;
3. Multiplicarea şi accentuarea proceselor automatice la procedeele de montare a componentelor mici şi la vopsitorie, întrucât s-a constatat că, astfel, verificarea operaţiunilor de către elementul uman devine mai uşoară;
4. Perfecţionarea lucrului "pe bucăţi", la mai multe benzi, potrivit imperativului "just in time";
5. Controlul "fază cu fază", de-a lungul benzii de lucru.

Aceste diferite aspecte sunt, în primul rând, legate de evoluţia progresului, chiar cel de la Renault - şi de avansul japonez în materie de gestiune a stocurilor, de politica personalului, de accentuarea interesului pentru muncă şi rezultatele ei (politici în care se remarcă, actualmente, B.M.W. şi Mercedes). În aceste condiţii, grupul Renault a ales calea utilizării unui aparat de

producţie "integrat în plan internaţional", în fapt, a unor tehnici şi metode de lucru apreciate de comun acord în întreaga lume. Sigur, există şi elemente particulare. De exemplu, organizarea spaţială a filialelor spaniolo-portugheze, dovedită foarte potrivită (având ca rezultat realizarea de vânzări masive, mai ales, pe pieţele locale şi în Comunitatea Economică Europeană).

Azi, producţia fiecărui vehicul Renault implică colaborarea a trei cerinţe, respectate atât în Franţa, cât şi în Spania, Portugalia, Belgia sau Slovenia (unde există filiale ale firmei), referitoare la faptul că:

a) atribuirea fabricării componentelor şi sarcina realizării produselor se fac ţinând seama de specificul şi tradiţia fiecăreia din ţările de mai sus;
b) integrarea produselor trebuie să aibă în vedere apropierea sau chiar omogenitatea în ce priveşte calitatea şi productivitatea muncii;
c) toate filialele Renault trebuie să aibă capacitatea de a se situa pe un acelaşi plan al performanţelor vehiculelor.

Pe ansamblul poziţiilor europene ale firmei, aceste cerinţe s-ar traduce prin:

- reducerea diferenţelor tehnologice între uzine;
- urmărirea aşa-numitei "calităţi totale";
- programe foarte serioase de formare - calificare;
- un efort de renovare a stilurilor de conducere, pentru punerea de acord în privinţa a ceea ce se înţelege prin valoare profesională;
- reducerea procentajului reprezentat de costul muncii pentru producător, în cadrul preţului unui automobil (azi, de cca 13% la Renault - Franţa de 11% la filiala spaniolă[3]).

Se impun, deci, două concluzii:

a) cresterea productivităţii muncii apare ca efect sistematic al competiţiei pe piaţă, dar şi al organizării muncii;
b) urmările nivelului productivităţii asupra numărului angajărilor sunt doar pe de o parte pozitive, pentru că, în condiţiile progresului firmei, apare ca inevitabilă renunţarea la un anume eşantion de lucrători.

La nivelul întregului grup, s-a constatat că e necesară formarea unei conduite esenţiale, care să aibă ca elemente:

cooperarea în muncă, lucrul în echipă, analizarea tuturor propunerilor în vederea asigurării succesului unei idei, precum şi mobilitatea profesională. În privinţa numărului de ore de muncă, în cadrul Renault se dezvoltă o tendinţă de flexibilizare a orarelor, care a permis, de exemplu, în Spania, în 1992, semnarea unui acord social pentru 1993 - 1994, asupra duratei muncii. Aceasta e fixată la un nivel anual de 1728,25 ore pentru 223 zile lucrătoare, adică la o medie de 7,75 ore/zi[4]. Sunt admise, prin acest acord, efectuarea de ore suplimentare şi obligaţia de a lucra sâmbătă, dacă apare nevoia. Actualmente, unele uzine spaniole (de exemplu, cele de la Valladolid şi Sevilla) lucrează 5 zile săptămânal, în două ture, neexistând cerere suficientă pentru 6 zile de muncă în trei ture, decât în cazul vehiculelor autoutilitare (sistemul în trei schimburi este, însă, utilizat pe larg în Franţa).

Pentru a oferi unele informaţii suplimentare, iată câteva trăsături specifice filialei spaniole a Uzinelor Renault:

1. Obstacolele în privinţa mobilităţii funcţionale şi/sau geografice a lucrătorilor sunt suficient de mari, pentru a se recurge la numeroase negocieri (spectaculoase uneori, dar costisitoare), cum este, de pildă, situaţia celor 1500 salariaţi ai filialei de la Valladolid, nevoiţi să facă zilnic, o perioadă bună de timp, naveta la o uzină aflată la cca. 100 km distanţă, contra unei îndemnizaţii considerate de ei prea mică. Însă, apreciem noi, prioritatea o stabilesc cei care-i plătesc, iar angajaţii trebuie să fie dispuşi la anumite sacrificii, pentru a-şi păstra locul de muncă (şi aşa nesigur).
2. Costul muncii în Spania este inferior celui din Franţa (cu cca. 25%) şi mult mai mic decât în Germania, aşa cum, se poate observa din datele înscrise în tabel[5].

Tabel 1. Costul orei de muncă în industrie, în unele ţări din lume, la nivelul anului 1993

Ţara	Pesetas	Franci francezi
Germania	3.386	152,37
SUA	2.230	100,35
Franţa	2.217	99,76
Japonia	2.108	94,86

Italia	2.013	90,58
Marea Britanie	1.686	75,87
Spania	1.591	71,59

3. În filiala spaniolă, costul muncii reprezintă doar 11% din costul de producţie[6]. Motivul este costul infrastructurii şi al componentelor produse de furnizorii externi.
4. "Renault" - Spania beneficiază de optică "umanitaristă" în ce priveşte reducerile de personal, menţinând scăzut numărul concedierilor (şi reuşind sporuri de productivitate însemnate).
5. Se constată că, având în vedere efortul fizic determinat de cerinţele mobilităţii geografice, mulţi angajaţi vârstnici preferă o pensionare anticipată continuării lucrului în condiţiile amintite, fiind reprezentanţi ai aşa-numitului "şomaj acceptat de bună-voie" (mai ales că sistemul de salarizare spaniol utilizează o politică destul de rigidă).

Referindu-ne la trăsăturile generale ale sistemului de angajare în cadrul Uzinelor Renault (cazul Franţei şi Spaniei), amintim că vârsta medie a lucrătorilor variază, în ultimii ani, între 43 şi 46 ani (avansată, apreciem noi), ca urmare a încetinirii la minimum, în perioada anterioară, a angajărilor. Realizarea socială implică, mai mult, concedieri; la "Renault" - Franţa, de exemplu, disponibilizările îmbracă 3 forme principale: pensionări, pensionări anticipate şi reconversii (legate de mobilitatea externă - detaşări ş.a.). În Spania, reducerea efectivelor se practică, mai ales, la categoria de vârstă între 53 - 55 ani (în proporţie de 70%), restul de 30% din plecări fiind voluntare. Aceste reduceri de personal, finanţate între 1988-1993 printr-un plan social, au costat cca. 350 milioane franci[7]. Totuşi, angajările nu sunt stopate. În 1993, de pildă, 200 tineri licenţiaţi (mai ales ingineri) au fost inseraţi în cadrul unui proces de formare pe mai mulţi ani, pentru a putea fi utilizaţi la Renault, în perioada următoare.

Prezentând mai sus aspecte ale formelor de lucru în cadrul Renault, am urmărit aducerea la cunoştinţa celor interesaţi a unor tactici urmate de firmă în ultimii ani, ca puncte de reper pentru industria automobilelor. Cunoscând scopurile actuale principale ale firmelor din acest domeniu ca fiind: creşterea competitivităţii, a calităţii produselor, a pieţelor de desfacere, a

volumului de vânzări, trebuie menţionat că industria automobilelor speră în rezultate superioare în anii ce urmează, întrucât beneficiază, începând din 1990, de 11 noi uzine în Europa (unele încă nedate în folosinţă), cum sunt cele din sudul Italiei şi Portugalia, beneficiind de sprijin comunitar. Între ele, specialiştii apreciază că vor renaşte, pe o nouă scară de valori, şi noile filiale Renault.

Note:

1. *** Bernard Brunhes Consultants - *L'Europe de l'emploi ou comment font les autres*, Les Editions d'Organisation, 1994, p.225;
2. Idem, *op.cit.*, p.226;
3. Idem, *op.cit.*, p.228;
4. Idem, *op.cit.*, p.230;
5. Idem, *op.cit.*, p.231;
6. *Ibidem*;
7. Idem, *op.cit.*, p.232.

PREŢURILE DE TRANSFER ŞI TRANZACŢIILE ECONOMICE INTERNAŢIONALE

Cătălin POSTELNICU

Abstract: The subject of cross - border transfer pricing has commanded a good deal of attention, because by manipulating such prices, the multinational corporations can influence the nature of international economic environment.

În cadrul economiei internaţionale de astăzi, un aspect tot mai mult vizat de literatura de specialitate se referă la noţiunea de *preţ de transfer*. Specific relaţiilor intra-firmă, dezvoltate pe baza structurii organizatorice a acesteia, cu filiale situate în diferite ţări, preţul de transfer este definit[1] ca fiind un preţ intern corporaţiei multinationale. Stabilit de aceasta în comerţul dintre filiale separate, amplasate în ţări diferite, el se deosebeşte de preţul aplicat în comerţul cu alte firme.

Preţurile de transfer au reţinut, în primul rând, atenţia guvernanţilor din ţările care găzduiesc filiale ale corporaţiilor multinaţionale, deoarece s-a considerat că, prin manipularea acestor categorii de preţuri, corporaţiile îşi servesc propriile interese, afectându-le pe cele ale ţărilor în care operează. În acest sens, unii cercetători[2] remarcă faptul că, prin practicarea preţurilor de transfer, companiile înregistrează câştiguri remarcabile ca urmare a efectuării de tranzacţii intra-corporaţie, evitând, în bună măsură, unele impozite asupra profitului, prin plasarea unei părţi din venituri în ţări cu impozite mai mici pe profit.

Astfel, orice firmă care urmăreşte maximizarea profitului [3] va căuta să-şi transfere profiturile netaxate din ţările care percep impozite mari pe profit în ţări în care aceste impozite sunt mai scăzute. În legătură cu acest lucru, unele puncte de vedere subliniază, însă, faptul că, prin acest tip de operaţiuni, înlocuind

unele preţuri necompetitive, sau amendând unele politici guvernamentale de stabilire a impozitelor care distorsionează piaţa, corporaţiile pot să mărească mai curând decât să micşoreze bunăstarea economică a ţărilor în care acţionează. Deoarece opiniile specialiştilor sunt împărţite în ceea ce priveşte problematica preţurilor de transfer, considerăm că un exemplu simplificat al modului de mărire a profitului companiei prin practicarea acestei metode ar fi foarte util.

Considerăm două ţări A şi B în care aceeaşi corporaţie dispune de filiale productive. După cum se poate remarca din tabelul nr. 1, costurile cu producerea bunurilor realizate de către filiala din ţara A, destinate vânzării către filiala din ţara B a aceleiaşi companii, sunt de 16.000 de dolari. Vânzătorul adaugă 4.000 de dolari, partea de profit, în ambele filiale. În schimb, filiala din ţara B vinde aceste bunuri la preţul de 24.000 de dolari, având 20.000 de dolari cheltuieli. În acest fel, ambele filiale obţin un profit brut de 4000 de dolari. Dar, în ţara A impozitul pe profit se ridică la 40 de procente, pe când, în ţara B, aceasta este de 50 de procente din profitul brut. În acest fel, filiala din ţara A va înregistra un profit net de 2.400 de dolari, pe când filiala din ţara B, 2.000 de dolari.

Tabelul nr. 1 Maximizarea profitului pe baza preţurilor de transfer:

	Preţuri în condiţii de liberă concurenţă:		După aplicarea preţului de transfer:	
	Ţara A	Ţara B	Ţara A	Ţara B
Vânzări	20.000	24.000	24.000	24.000
Costuri	16.000	20.000	16.000	24.000
Profit brut	4.000	4.000	8.000	0
Impozit	1.600	2.000	3.200	0
Profit net:	2.400	2.000	4.800	0
	Total: 4.400		Total: 4.800	

Folosind, însă, tehnica preţurilor de transfer, obiectivul companiei este de a maximiza profitul în ţara cu cel mai scăzut impozit pe profit şi de a minimiza profitul în ţara cu impozitul mai mare. În această situaţie, este de ajuns ca filiala din ţara A să vândă filialei din ţara B mărfurile la un preţ de 24.000 de dolari, rezultând, conform datelor tabelului 1, un profit brut în prima filială de 8.000 de dolari, în loc de 4.000. Aplicând cele 40 de

procente impozit asupra noului profit brut obţinut, profitul net obţinut va fi de 4.800 de dolari. Filiala din ţara B va vinde, însă, mărfurile cumpărate de la A la acelaşi preţ de 24.000 de dolari şi, în acest fel, nu va înregistra nici un profit. În total, însă, având în vedere ambele filiale, corporaţia a obţinut, pe această cale, un profit net de 4.800 de dolari, cu 400 de dolari mai mult în comparaţie cu situaţia în care nu ar fi recurs la metoda preţurilor de transfer.

Dar reducerea impozitelor pe profit este doar unul dintre multele motive pentru care corporaţiile recurg la metoda preţurilor de transfer. Pe lângă acest motiv, corporaţiile mai pot avea interesul de a reduce venitul declarat dintr-o ţară în care acţionarii locali ar putea reclama o parte din profiturile suplimentare şi a le deplasa într-o altă ţară în care puterea de decizie a corporaţiei este mai mare.

O altă cauză a recurgerii de către corporaţii la preturi de transfer este faptul că declararea în unele ţări a unor mari rate ale profitului poate fi privită de către autoritătile locale ca o rezultantă a practicării unor preturi de monopol.

Corporaţiile multinaţionale mai pot fi impulsionate să recurgă la practicarea preturilor de transfer şi datorită faptului că este de recomandat ca profiturile să fie mai mari într-o ţară a cărei monedă naţională este în curs de apreciere pe piaţa internaţională, astfel, compania câştigând şi de pe urma cursurilor valutare favorabile.

În sfârşit, corporaţiile caută să deplaseze profiturile cele mai mari din ţările care manifestă un înalt grad de risc pentru afaceri, către cele cu un grad de risc mai redus.

Principalii **factori** care determină corporaţiile multinationale să recurgă la tehnica preturilor de transfer pot fi grupaţi, după caracterul lor, în două mari grupe: **factori interni corporaţiilor** şi **factori externi** acestora.

Factorii interni corporaţiilor sunt următorii:

- dorinţa de a reduce impozitele aplicate de către ţările gazdă asupra activităţii corporaţiei;
- necesitatea de a îmbunătăţi controlul asupra fluxurilor de venituri dinspre filialele din străinătate şi de a le mări performanţele;

- dorinţa de a-şi urma obiectivele strategice pe plan internaţional.

În timp ce, conţinutul primilor doi factori interni este mai uşor de înţeles, cel de-al treilea factor se referă, în principal, la următoarele:

- încurajarea sau descurajarea exporturilor unor filiale din străinatate;
- reducerea aparentă a rentabilităţii companiei - mamă sau a uneia dintre filiale, în interesul de a diminua posibilitatea apariţiei unor mişcări sindicale orientate spre creşterea salarilor;
- crearea deliberată a posibilităţii înregistrării în evidenţele firmei a unor pierderi, în scopul de a justifica sprijinul financiar al autorităţilor statului, sau pentru a justifica creşteri de preţuri;
- limitarea riscului valutar, prin evitarea valutelor instabile;
- subvenţionarea filialelor noi, pentru a le înlesni intrarea pe noile pieţe;
- dezinformarea concurenţei cu privire la reala rentabilitate a firmei.

Dintre **factorii externi** corporatiei considerăm că cei mai importanţi sunt următorii:

- necesitatea reducerii impozitelor şi taxelor;
- interesul de a diminua riscurile de natură economică şi politică, precum şi de a preintâmpina posibilitatea apariţiei restricţiilor privind repatrierea capitalurilor sau a dividendelor.

Cu cât unul sau altul dintre aceşti factori, interni sau externi corporaţiei, îşi face mai mult simţită prezenţa într-o ţară sau alta, cu atât creşte interesul de a recurge la tehnica preturilor de transfer în acea ţară, în directă legătură cu desfăsurarea tranzacţiilor intra-firmă.

Bibliografie

1. Akan M. Rugman, Richard M. Hodgetts, *International Business, A Strategic Management Approach*, McGraw - Hill, Inc., 1995, p. 387-389;

2. Richard E., Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Second Edition, Cambridge University Press, 1996, p.208-212;

3. John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison - Wesley Publishing Company, 1993, p.512 - 521.

IMPACTUL PRIMEI INDUSTRIALIZĂRI ASUPRA RAPORTULUI DE FORŢE ÎNTRE FRANŢA ŞI ANGLIA

Cristian POPESCU

Omenirii i-au trebuit aproximativ 10000 de ani de acumulări pentru a ajunge la ceea ce literatura de specialitate numeşte "Marele Salt", "Revoluţia Industrială" sau "Al doilea val". Dacă până în acel moment mişcarea de evoluţie a fost una uşor ascendentă, secolul al XVII-lea poate fi considerat ca o "ţâşnire" pe verticală, un demaraj fără precedent. Dar bineînţeles că revoluţia industrială nu putea fi limitată la aspectul său tehnic. Privind atent fenomenul, vom observa că el a fost foarte complex, determinat de "apariţia unor noi necesităţi sociale pe care structurile economice tradiţionale nu au mai putut să le satisfacă"[1]. Dacă startul a fost dat de maşina cu aburi, în evoluţia ulterioară s-a produs un vast şi profund proces general de modernizare, atât pe plan economic, cât şi în cel al structurilor sociale, în metalităţile individuale şi colective, progresul fiind atât de rapid şi năucitor încât a produs un adevărat "şoc al viitorului", cum plastic se exprima Alvin Toffler în cartea sa cu acelaşi titlu.

1.1. ANGLIA

Întrebarea este de ce unda de şoc care a pus în mişcare această nouă etapă în istoria omenirii a avut ca epicentru Anglia şi nu Olanda, care pornise cu paşi mari pe drumul capitalismului, sau Franţa, "forţa numărul unu de pe continent" la acel moment.

Desigur, pe câteva linii orientative, aşa cum îl găsim la Schumpeter, în "Studii privind revoluţia industrială"[2], răspunsul a constat în factorul demografic, modernizarea agriculturii, acumularea de capital, modernizarea transporturilor, specializarea forţei de muncă şi condiţii sociale, economice, politice. Vom încerca în continuare să analizăm, pe scurt, fiecare din aceşti factori care au făcut din Anglia secolului XVIII cea mai importantă forţă de progres a omenirii.

Pe fondul unor descoperiri medicale cum ar fi vaccinul antirabic, a creşterii numărului aşezămintelor spitaliceşti, a îmbunătăţirii calităţii alimentaţiei, rata mortalităţii a scăzut semnificativ, populaţia Regatului Unit s-a dublat pe parcursul unui singur secol, aceasta în condiţiile scăderii relative a ratei natalităţii. De altfel, Th. Malthus, contrar unei opinii generale conform căreia, în realitate, Anglia era supusă unei depopulări, anticipa, cu trei ani înaintea recensământului din 1802, că populaţia a crescut într-un ritm mult prea rapid faţă de resursele de hrană ale ţării[3]. El transforma această opinie într-o teorie publicată în 1778 în "*Eseu asupra principiului populaţiei şi cum afectează viitoarea îmbunătăţire a societăţii*", care a stârnit multă vâlvă în rândul contemporanilor şi nu numai. El atrage atenţia că ritmul de creştere a productivităţii în agricultură, adică a resurselor de hrană trebuie să fie superior ritmului de creştere a populaţiei pentru că, în realitate, " populaţia, atunci când nu este oprită de nici un obstacol, se dublează la fiecare douăzeci şi cinci de ani, sau creşte în progresie geometrică, ... în timp ce mijloacele de subzistenţă nu ar putea să crească mai repede decât în progresie aritmetică."[4]

Creşterea productivităţii a dus şi la creşterea nivelului de trai al populaţiei. Adam Smith remarca: "bunăstarea se întinde azi chiar în păturile cele mai de jos ale populaţiei şi muncitorul sărac nu este astăzi mulţumit cu aceeaşi hrană, îmbrăcăminte şi locuinţă de altă dată deoarece s-a mărit nu numai preţul în bani al muncii, ci şi răsplata ei reală".[5] Aceasta a dus conform aceluiaşi autor la "putinţa muncitorilor să îngrijească mai bine de copiii lor şi în consecinţă să crească un număr mai mare de copii. Răsplata generoasă a muncii, după cum încurajează şi înmulţirea populaţiei, tot astfel îi sporeşte şi hărnicia"[6]. În această ultimă frază, Smith surprinde poate cel mai bine strânsa legatură între creşterea populaţiei, a nivelului de trai şi creşterea productivităţii muncii care a făcut ca Anglia să păşească prima pe drumul industrializării. Piaţa formată din cei aproape nouă milioane de englezi a fost cea care a susţinut revoluţia industrială, adică producţia de fabrică.

Aşa cum am spus mai sus, creşterea demografică nu putea avea loc fără o creştere a resurselor de hrană. Iată de ce mica proprietate funciară este restructurată în cadrul procesului numit

"împrejmuire", ceea ce a dus la eliminarea treptată a micilor parcele şi reorganizarea agriculturii engleze pe baza marii proprietăţi funciare. Acest proces a fost susţinut de un sistem de credit bine pus la punct, unic în Europa acelei vremuri. Marii proprietari englezi nu dispuneau de mijloace băneşti lichide, ceea ce i-a făcut să apeleze la împrumuturi cu dobânzi destul de mari, până la 25%. Aceasta i-a silit să caute metode cât mai eficace pentru sporirea productivităţii pământului şi reducerea cheltuielilor de producţie. Preocupările, în acest domeniu, au fost la mare modă în secolul XVIII, studiile pe marginea acestuia fiind numeroase. În 1784, ia naştere celebra revistă "Anuals of Agriculture" şi ca un fapt amuzant, chiar regele George al III-lea al Angliei scrie articole în această revistă sub pseudonimul George Fermierul. Iată deci că "noua agricultură" devine un fenomen de masă care a reuşit să răspundă prompt solicitărilor pieţei, creşterii rapide a populaţiei, "susţinând şi catalizând acest proces".[7]

Legislaţia susţine şi ea politica agrară. Astfel, în 1815, la iniţiativa marilor proprietari, parlamentul britanic votează legea cerealelor (" CORN LAW") care prevede interzicerea importurilor de cereale de pe Continent. Denumită şi "legea foametei", aceasta a permis menţinerea unor preţuri ridicate şi obţinerea de profituri substanţiale.

Legea este vehement criticată de către D. Ricardo care, inspirându-se din opera lui Smith, scrie în 1815 "*Eseu asupra influenţei preţului scăzut al grâului, asupra profitului capitalului*", în care pledează pentru o politică de liber schimb, care ar avantaja atât ţara cât şi toate clasele sociale. După îndelungi dispute politice între cele două părţi thory şi whigs, în 1846 această lege este abrogată. Liberul schimb al lui Smith pus la punct de Ricardo, Mill şi alţi economişti din "Şcoala de la Manchester" a triumfat pentru aproape 70 de ani.

Ca urmare a acestei noi politici, salariul real creşte, dar producţia de cereale se află în impas, ceea ce duce la o reorientare a agriculturii spre alte domenii, cum ar fi zootehnia. Totuşi, spre final, putem spune că susţinând intens industrializarea, agricultura a fost sacrificată pe altarul acesteia, forţa de muncă migrând intens către marile manufacturi şi noile fabrici ce se conturau în noul peisaj al Angliei.

Mâna de lucru disponibilizată din agricultură a fost atrasă în manufacturile care au proliferat în secolul XVII-XVIII. Având avantajul de a fi calificată în muncile specifice acestora - ţesătura, pielărie, prelucrarea lânii, etc. şi fiind relativ ieftină, aceasta s-a constituit într-un factor propulsator. Rotaţia capitalului în industria bumbacului a fost foarte rapidă, ducând astfel la o dezvoltare fără precedent a acesteia. Descoperirea "suveicii zburătoare" şi apoi a războaielor mecanice şi a maşinilor mecanice de tors, a dus la potolirea "foamei de fire" şi a "foamei de ţesături".

Legislaţia a venit, iarăşi, în ajutor, ţinând cont că ne aflăm în plină epocă mercantilistă şi sub presiunea puternicilor manufacturieri, este prohibit importul de ţesături de bumbac din India care făceau concurenţă neloială producţiei locale. Acest impediment înlăturat, este deschisă calea către crearea primei industrii mecanizate a lumii: industria textilă a bumbacului. Rezolvarea problemei energiei, semidescoperirea de către J. Watt a motorului cu aburi a înlăturat şi ultimele obstacole de ordin tehnic.

Apariţia, dar mai ales generalizarea utilizării maşinilor tot mai numeroase nu putea să nu se reflecte asupra producţiei metalurgice. O serie de descoperiri în domeniu (fabricarea cocsului, tehnologia pudlojului) au constituit secretul consolidării poziţiei de lider a Angliei.

Dezvoltarea unei reţele de comunicaţii, întâi după modelul Olandei, prin canale (peste 64000 Km), apoi, de căi ferate şi drumuri pavate cu macadam a dus la ieftinirea transportului şi, deci, la diminuarea costurilor de producţie. Dacă în 1825, Richard şi George Stephenson finalizează prima locomotivă ce a tractat un tren pe o rută comercială, în mai puţin de 20 de ani reţeaua naţională de cale ferată ajunge la peste 10000 Km, realizare unică în lume la acea dată. Căile ferate au determinat schimbări importante în toate regiunile ţării, ducând la dezvoltarea fără precedent a zonelor mai importante.

O serie de indicatori adeveresc acest fapt. Spre exemplu, în 1841, doar 22,8% din totalul forţei de muncă este ocupată în agricultură, iar în 1901 procentul va ajunge la 8,5%.

Iată de ce, la sfârşitul deceniului IV al secolului al XIX-lea, Anglia se constituie într-un adevărat model al viitorului, devenind

singura mare putere industrială din acea vreme, atelierul ei industrial .

1.2 FRANŢA

Dacă până acum am schiţat în câteva pagini situaţia Angliei secolelor XVII-XIX, nu se poate să neglijăm Franţa, principala ei rivală în această perioadă, frământată de numeroase războaie militare şi economice.

Iluminismul a făcut din Franţa secolului XVIII principala forţă politică a continentului. Monarhia absolutistă a corespuns într-o măsură mai mare prezentului feudal, decât sistemului politic britanic, care a prefigurat viitorul industrial.

Nici despre economia Franţei nu se poate spune că nu a avut realizări importante în această vreme. Flota sa comercială a fost foarte activă, asigurând aprovizionarea cu materii prime din colonii.

Cultura, descoperirile ştiinţifice, o întreagă pleiadă de străluciţi filozofi, scriitori, poeţi, oameni de ştiinţă au conferit Franţei o poziţie de lider în aceste domenii. Cu toate acestea, mai mult idealistă decât pragmatică, ea a pierdut startul în prima revoluţie industrială, mulţumindu-se doar cu poziţia a doua, în ordinea declanşării pe continentul european. Însă, la finele secolului XIX, ea ajunge doar pe poziţia a patra după SUA, Marea Britanie şi Germania, fiind catalogată ca o ţară industrial-agrară. Datorită faptului că mutarea centrului de greutate din agricultură în industrie s-a făcut treptat şi cu mai multe menajamente pentru populaţie, experienţa fericită a fost considerată ca o alternativă la modelul englez.

Evenimentele politice cu care s-a confruntat (revoluţia, războaiele) au marcat întreaga evoluţie a ţării. Cu toate că, în prima jumătate a secolului XVIII, creşterea populaţiei a fost de circa 6% pe an, după 1770 aceasta se diminuează drastic. D. Poids afirma că, pe parcursul unui secol (1851-1961), „practic, nu s-a mai produs reînnoirea populaţiei. Astfel, baza piramidei s-a îngustat considerabil, ajungând ca, la mijlocul secolului XIX, doar o treime din populaţie să aibă maxim 21 de ani. Conceptele malthusiane au prins mult mai bine în Franţa decât în Anglia. Chiar J.B.Say scria în 1840: "Mai bine să încurajezi oamenii să facă economii decât copii"[8].

P. Proudhon trage un semnal de alarmă şi atacă violent această stare de spirit: "presa, guvernul, biserica, literatura, economiştii, marii proprietari, toată Franţa au devenit englezi, totul este malthusianism. În numele moralei, a intereselor sacre ale familiei se susţine că nu mai este loc pentru copiii ţării şi se insinuează ca femeile să înceteze să mai fie fecunde."[9]

Fenomenul s-a declanşat în clasa superioară prin emiterea de către Napoleon I a legii care elimina vechiul principiu al primogeniturii, apoi s-a propagat în clasa de mijloc şi cea rurală. Această răsturnare a piramidei a avut influenţe nefavorabile asupra dezvoltării economice a ţării. Deoarece populaţia de vârsta a doua şi a treia era preponderentă şi fiind cunoscut faptul că, mai ales, clasa tânără dezvoltă o cerere mare pentru textile şi îmbrăcăminte, aceasta fiind doar o treime din totalul populaţiei, nu a putut stimula producţia, ca în cazul Angliei. Nu se poate vorbi de o omogenitate a pieţei, structura pe vârste fiind diversificată, ceea ce nu a putut declanşa o producţie de masă. În acelaşi timp, disponibilul de forţă de muncă a fost redus, manufacturile şi fabricile întâlnind greutăţi în găsirea muncitorilor necesari.

Structura demografică a avut implicaţii şi în disponibilul de capital. Populaţia vârstnică predominantă a recurs la imobilizarea capitalului în bănci, preferând încasarea dobânzilor în locul investiţiilor în industrie sau agricultură. Aceasta a dus la situaţia paradoxală în care Franţa acelui moment, deşi denumită "bancherul Europei", să se confrunte cu o lipsă internă de capital. Migraţia capitalurilor prin intermediul băncilor de familie a limitat investiţiile interne. Necesitatea creării unui sistem flexibil de credit a dus la apariţia unor bănci moderne precum Credit Lyonnas, Societe Generale, etc.

Lipsa de capital a afectat şi agricultura. Aceasta nu s-a mai bucurat de aceeaşi susţinere ca în Anglia şi s-a întâmplat ca tocmai în ţara în care apare noul curent economic, fiziocratismul, care aduce în prim plan agricultura, aceasta să nu răspundă întocmai aşteptărilor. Deşi baza teoretică creată prin opera lui Quesney - Tabloul economic, "Essai phisique sur l'economie..." apărut în 1736 şi dezvoltată în "Philosophie rurale au economique generale et politique de l'agriculture" a lui Mirabeau apărută în 1773 a stârnit interesul pentru agricultură, acesta a fost mai mult

platonic decât practic. Aristocraţia franceză, cultivată şi obişnuită cu luxul de la curte, nu a urmat exemplul celei engleze, mulţumindu-se cu dispute filozofice pe marginea subiectului.

În plus, peste 80% din terenul agricol era divizat în proprietăţi mici şi mijlocii, sub 10 ha, ceea ce nu a putut susţine modernizarea generală a sectorului şi a menţinut o productivitate scăzută în comparaţie cu cea a Angliei. Abia către sfârşitul secolului al XIX-lea, când se adoptă un sistem protecţionist, corelat cu o politică avantajoasă de credit, performanţele generale încep să crească, deschizând drumul industrializării ţării.

Primele adieri ale capitalismului le-a adus Revoluţia Franceză printr-o serie de măsuri economice, continuate apoi de Epoca napoleoniană. Astfel, adaptarea unui Cod Comercial, a Decretului de înfiinţare a Băncii Franţei, reorganizarea sistemului fiscal au consolidat cadrul general capitalist.

Napoleon a încercat să creeze un sector industrial francez, capabil să elimine toate importurile din Anglia, încercând, astfel, să-i creeze acesteia grave probleme, care să-i submineze puterea militară. Rezultatul nu a fost, însă, spectaculos. Predominante rămân tot formele tradiţionale, manufacturile concentrate şi, mai ales, dispersate.

Efortul consistent la care a fost supusă, în acest timp, Franţa pentru susţinerea războaielor de cucerire i-au deturnat resursele umane, financiare şi materiale care ar fi trebuit să susţină revoluţia industrială. Progresul mecanizării industriei franceze, inclusiv în textile, a fost lent, iar în alte ramuri, precum metalurgia, a fost nesemnificativ.[10] Cramponarea pe surse învechite de combustibil şi energie precum cărbunele de lemn şi forţa hidraulică, au făcut ca la mijlocul secolului XIX, industria franceză să utilizeze numai 5000 maşini cu aburi, faţă de cele 20000 ale Angliei.

Puţin mai bine a stat situaţia în construcţia de linii ferate. Reţeaua s-a extins în deceniul 5 la circa 5000 Km, ceea ce a stimulat, oarecum, producţia metalurgică. Însă, încheierea tratatului comercial britanic de către Napoleon al III-lea, care se baza pe liberul schimb, a pus în impas industria metalurgică.

Abia spre sfârşitul secolului, în urma descoperirii unor noi surse de minereuri de fier în Masivul Central şi de cărbune în bazinul Pas de Calais şi a preluării unor procedee moderne de

obţinere a oţelului, s-a ajuns la o dezvoltare rapidă a metalurgiei şi a producţiei de oţeluri speciale şi s-a creat posibilitatea dezvoltării unei industrii constructoare de maşini şi avioane foarte puternice. Franţa a devenit, la începutul secolului XX, a doua producătoare de autovehicule din lume, după SUA, cu circa 40000 bucăţi pe an. Un nivel superior de dezvoltare s-a înregistrat şi în industria chimică, industrie care, cu ajutorul descoperirilor în domeniu, a reuşit să se claseze pe primele locuri în lume.

Cu toate că unele realizări ale Franţei în această perioadă au fost remarcabile, ea nu a reuşit nici măcar pentru o clipă să înlăture decalajul faţă de Marea Britanie. Faptul că a încercat să dezvolte o industrie manufacturieră fără a avea o susţinere din partea unei agriculturi puternice, a unei infrastructuri solide, un protecţionism adeseori nejustificat, toate acestea, alături de mulţi alţi factori, aveau să permită Angliei să câştige această cursă spre dezvoltare şi industrializare.

Note:

1. Vasile R, *Economia mondială. Drumuri şi etape ale modernizării*, Editura Albatros, Bucureşti, 1997, p. 51.
2. Schumpeter J., *Studii privind revoluţia industrială*, Editura Politică, Bucureşti, 1968, p115.
3. Malthus, Th. R., *Eseu asupra principiului populaţiei*, Editura ştiinţifică, Bucureşti, 1992, p. 18.
4. Malthus, Th. R., *op.cit.*, p. 18.
5. Smith A., *Avuţia naţiunilor*, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1962, vol.I cap.1, p.56.
6. Smith, A., *op.cit*, vol. 1, p. 57.
7. Vasile R., *Economia Mondială. Drumuri şi etape ale modernizării*, Editura Albatros, Bucureşti, 1997, p.65.
8. Say, J. B., *Traite d'Economie politique*, Paris, 1827, vol. 1, p. 221.
9. Citat preluat după R.M.Hartwell -*The Industrial Revolution and Economic Growth*, Methuen, London, 1971, p 85.
10. Radu Vasile, *op. cit.*, p 110.

Bibliografie

1. Malthus, Th. R., *Eseu asupra principiului populaţiei*, Editura ştiinţifică, Bucureşti, 1992.
2. Schumpeter J., *Studii privind revoluţia industrială*, Editura Politică, Bucureşti, 1968.
3. Smith A., *Avuţia naţiunilor*, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1962, vol.I.
4. Say, J. B., *Traite d'Economie politique*, Paris, 1827, vol. 1.
5. Vasile R., *Economia mondială. Drumuri şi etape ale modernizării*, Editura Albatros, Bucureşti, 1997.
6. Wallerstein, Imanuel, *Sistemul mondial modern*, Edit. Meridiane, Bucureşti, 1993.

LIBER - SCHIMB VS PROTECŢIONISM CÂTEVA CONSIDERAŢII ISTORICE ŞI ANALITICE

Vasile IŞAN

Introducere

În literatura economică modernă, doar rolul statului vis-à-vis de sistemul pieţelor libere s-a bucurat de o analiză la fel de amplă şi persistentă ca politica comerţului exterior. Din punct de vedere teoretic, disputa liber-schimb versus protecţionism a fost clar tranşată de Adam Smith în favoarea primului termen. Cu excepţia câtorva nume precum Alexander Hamilton, Friedrich List, Henry Charles Carey etc., protecţionismul poate dificil invoca alţi teoreticieni favorabili din secolul trecut. De asemenea, în secolul nostru, teoriile care să argumenteze protecţionismul sunt mai curând raritäţi sau cazuri particulare, legate de opţiunea şi poziţia politică a unor economişti, decât modele viabile ştiinţific. În pofida efectelor severe ale «Marii Depresiuni Economice» din anii '30 şi a atractivităţii de care s-a bucurat politica dezvoltării economice pe baza pieţei interne (strategia intrOvertită) în multe ţări în curs de dezvoltare, pe parcursul primelor două-trei decenii postbelice, politicile comerciale protecţioniste nu au dobândit mai multă consistenţă teoretică. Abia dezvoltarea unei teorii a comerţului internaţional pe baza modelului de concurenţa imperfectă, fapt petrecut în anii '80, a furnizat argumente viabile protecţionismului. Dar, structura pieţelor imperfecte, economiile de dimensiune şi efectul învăţării oferă, deopotrivă, argumente liberului - schimb.

Finalmente, ajungem la concluzia de multă vreme evidentă pentru majoritatea economiştilor, că protecţionismul are o dominantă politică, iar liberul - schimb are o dominantă

economică. Cu alte cuvinte, explicaţia protecţionismului trebuie căutată mai puţin în teoria economică şi mai mult în politica statelor - naţiune. O asemenea abordare este mult simplificată de constituirea unei doctrine elaborate "a alegerii publice".

În realitatea economică, raportul între protecţionism si liber-schimb este invers celui teoretic. Dominanta şi regula o constituie politicile comerciale protecţioniste. Liberalizarea schimburilor comerciale internaţionale este discutabilă, în termeni de profunzime şi amplitudine chiar şi pentru aşa-numita ***perioadă de aur*** a liberalismului (de câteva decenii) de până la primul război mondial sau pentru perioada postbelică, în care GATT a acţionat intens pentru deschiderea economiilor naţionale.

În primul caz, tendinţa de liberalizare a fost evidentă doar pentru Marea Britanie, care având o pondere de peste 35% în comerţul mondial a influenţat, suficient de puternic, comportamentul statelor. Dar, celelalte ţări industriale au menţinut, în permanenţă, bariere comerciale ridicate pentru a susţine diversificarea şi extinderea bazei industriale.

În al doilea caz, procedeul negocierilor multilaterale şi principiile rezonabile adoptate de către GATT au stimulat ţările membre să relaxeze substanţial politica tarifară şi să renunţe la utilizarea abuzivă şi unilaterală a instrumentelor netarifare. Numai că, Acordul General nu este o lege universală, clar opozabilă tuturor statelor membre, şi conţine suficiente spatii de manevră interpretabile funcţie de interesele nationale la un moment dat. Probabil, nu perfecţiunea juridică şi cea teoretică îi erau necesare acestui tratat multilateral, ci o formulă optimă care să angajeze cât mai multe ţări în negocieri comerciale. Rezultatele notabile obţinute de-a lungul celor opt runde de negocieri multilaterale confirmă caracterul viabil şi pragmatic al GATT.

Totuşi, în acţiunea politică a statelor nu primează obiectivul maximizării bunăstării economice mondiale şi al armonizării sociale, la nivel global, ci obiectivul, mai apropiat şi vizibil, al maximizării bunăstării economice nationale. Desigur, din punctul de vedere a analizei economice a relaţiilor politice, ambele obiective suscită, discuţii si, în timp, au provocat numeroase controverse.

Pentru moment, însă, este necesară o abordare cât mai simplificată. O contrapunere de argumente va fi expusă ulterior.

Garantarea unor concesii de la principiile GATT în favoarea ţărilor în curs de dezvoltare (instituită în anii '60 prin Sistemul Generalizat de Preferinţe) nu a fost însoţită, în practică, de o politică comercială corectă a acestor ţări. Puţine au fost ţările în curs de dezvoltare în care controlul rigid al fluxurilor comerciale şi schimburilor valutare să nu constituie o practică frecventă, iar protecţia oferită producătorilor naţionali să nu se finalizeze ca o modalitate permanentă de a disimula distorsiunile pieţei interne.

Pe de altă parte, intensificarea competiţiei internaţionale, în ultimele două decenii, a impulsionat tentaţia ţărilor dezvoltate de a aplica măsuri protecţioniste subtile, puţin evidente, de natură tehnică şi ambientalistă fluxurilor comerciale provenind din ţările în curs de dezvoltare. Mai mult, politica industrială sau strategia comercială aplicată câteva decenii în Japonia, Coreea de Sud, Taiwan şi CEE a antrenat o generalizare a utilizării restricţiilor "voluntare" la export şi a acordurilor sectoriale de comercializare ordonată în celelalte ţări dezvoltate. Cel mai simplu, sub paravanul practicilor comerciale incorecte ale partenerilor, care ar submina competitivitatea internaţională a firmelor naţionale, guvernele unor ţări industriale (SUA, Canada, Australia etc.) au apelat la cea mai tradiţională şi lesne de manevrat politică - protectionismul. Astfel, s-a ajuns ca o bună parte din comerţul mondial să fie, reglementată prin politici naţionale (după unele estimări, comerţul "liber ordonat" ar reprezenta cca. 30% din total), cu toate că, angajamentul faţă de GATT implică preeminenţa pieţelor libere. Indubitabil, neo-protecţionismul tehnologic a alterat principiile Acordului general, dar nu le-a pus în cauză. Ar fi cumva exagerat să se considere acest fenomen ca o tendinţa dominantă în economia mondială a ultimelor decenii. El a fot punctat ca o expresie a existenţei latente şi resurgenţei periodice a politicilor comerciale protecţioniste.

Dacă disputa liber-schimb versus protecţionism este de o vârstă venerabil, şi sunt bine cunoscute reperele ei, mai prezinta vreo importanţă o lucrare, în plus, care nu poate să acopere decât un nivel modest de analiză?

Poate că, nu atât importanţa lucrării interesează acum, cât actualitatea acesteia. Iar apetenta majorităţii liderilor politici, a publicului larg şi a dezbaterilor economice pentru protecţionism pare să fie, cel puţin, suspectă. Mai întâi, înţelepciunea comună

este, rareori, rezultatul unor analize ştiinţifice şi, deseori, colportează adevăruri mult prea superficiale şi relative.

Foarte puţini promotori politici ai protectionismului recurg la o analiză minimală, în termeni **cost-beneficii,** a deciziilor pe care le adoptă. Apoi, publicul larg, susţinător al protecţionismului, observă, dintr-un bun, dar indefinibil sentiment de solidaritate naţională, simptomele unor slăbiciuni economice şi beneficiile imediate pentru producătorii interni şi nu cauzele proprii ale ineficienţei sau efectele pe termen lung ale măsurilor protecţioniste. Calculul economic nu constituie partea tare a opiniei publice. Chiar dacă ar fi altfel, costul pe termen scurt al politicii comerciale protectioniste este larg dispersat între consumatori şi, ca atare, de un nivel infim. Câteva mii de lei în plus la preţul unei perechi de pantofi nu impresionează pe nimeni.

Dificultătile procesului de tranziţie, în special, costurile explicite şi implicite ale ajustării structurale, amorsează solicitările protecţioniste. Memoria calităţii de producători a majorităţii persoanelor active, dobândită în câteva decenii de industrializare, ca şi captivitatea pseudo-adevărurilor istorice este favorabilă întreţinerii şi consolidării opiniilor ce susţin protectionismul. De aceea, liberalizarea comerţului exterior apare ca o politică aservită intereselor străine, conducând la dezindustrializarea ţării şi falimentarea întreprinderilor agricole moderne.

Este, realmente, dificil să împaci interesul consumatorului dintr-o ţară în tranziţie, ca România, de a-şi procura cât mai multe bunuri la preţuri rezonabile cu opinia politică şi economică a aceluiaşi, că guvernul ar trebui să retehnologizeze întreprinderile industriale, să finanţeze preferenţial întreprinderile agricole de stat şi să pună producţia naţională la adăpost de concurenţa externă.

În cauză nu sunt aceste incompatibilităţi, pe care un sistem de pieţe functionale ar putea să le solutioneze relativ facil, ci convingerile induse de unii economişti şi lideri politici că liberalizarea importurilor este doar în favoarea concurenţilor străini. Adesea, partizanii protejării capitalului naţional şi ai mult uzitatului slogan"prin noi înşine", nu fac deloc trimitere la eficienţa economică a utilizării resurselor şi proceselor productive.

Mai mult, ei nu ne propun o selectivitate a măsurilor protecţioniste.

Iată de ce, recursul frecvent la protectionism ne obligă să reiterăm, la fel de frecvent, analiza pe care ştiinţa economică a completat-o demult cu privire la politicile comerciale.

Prezentul studiu propune doar succinte incursiuni istorice şi analitice în politica comercială şi în fundamentele teoretice ale acesteia.

Scurtă privire istorică

Până la primul război mondial

"Trasarea unei istorii a politicii publice a barierelor comerciale (se afirmă într-un tratat de specialitate) este un exerciţiu util, deoarece, iarăşi şi iarăşi, statele s-au reîntors la aceleaşi chestiuni şi, deseori, au făcut, suficient de mult, aceleaşi greşeli. Cunoaşterea politicilor comerciale ale trecutului poate duce la o alegere politică mai informată în viitor"(1).

Cu toate că protecţionismul a fost larg răspândit înainte de 1850 şi a fost reluat, într-o proporţie mai mică, după 1880, în acest interval, s-a înregistrat o diminuare generală a restricţiilor comerciale. Se poate spune că mişcarea către liberalizarea schimburilor comerciale, în a doua jumătate a secolului trecut, a avut loc la două nivele. La nivel naţional, unificarea economică a unor state a dus la o lărgire a pieţelor interne. La nivel internaţional, Marea Britanie a impulsionat adoptarea pe scară largă a politicilor de liber schimb.

În anii '40 ai secolului al XIX-lea, s-a intensificat mişcarea către liber - schimb în Marea Britanie. Au fost abrogate taxele vamale pe exporturile de produse manufacturate şi diminuate taxele vamale pe importul a peste 750 de articole. În 1845, s-a renunţat, în totalitate, la taxele vamale de export şi încă 550 de articole importate au fost trecute în categoria celor cu taxe vamale scăzute.

Introducerea impozitului pe venit permitea înlocuirea taxelor vamale, ca sursă de venituri fiscale. Pe de altă parte, mutarea accentului politicii guvernamentale de la agricultură pe industria în continuă expansiune a pus în cauză "Legile cerealelor" care ofereau protecţie agricultorilor britanici. Foametea din Irlanda, în

anii '45 - '46, a fost o ocazie de a anula protecţia agricolă, astfel că, în 1846, parlamentul Marii Britanii a decis abrogarea "Legilor cerealelor". Trei ani mai târziu, au fost abrogate "Legile navigaţiei" şi, astfel, importul de cereale s-a liberalizat complet. În următorii 25 de ani, Gladstone a consolidat politica de liber schimb a Marii Britanii. Finalmente, în 1860, s-a introdus primul buget care nu prevedea deloc taxe vamale ca sursă de venituri, decât într-o proporţie nesemnificativă, iar, până în 1875, schimburile comerciale britanice au fost complet liberalizate.

Economiştii liberali credeau că restul lumii va urma exemplul britanic şi mişcarea către liber schimb se va generaliza în beneficiul tuturor naţiunilor.

"Pentru o scurtă perioadă după 1860 - scria A.G. Kenwood - acest vis al liberului schimb universal părea să se apropie de realitate pe măsură ce politica liberalizării comerţului s-a răspândit în alte ţări prin negocierea de tratate comerciale şi acorduri tarifare'(2).

Începând cu 1819, au fost semnate mai multe tratate între statele germane, care s-au finalizat în 1831 cu formarea Uniunii vamale a Prusiei. Apoi în 1827, Bavaria si Würtemburg au decis să instituie Uniunea Vamală Bavareză. Cele două uniuni vamale s-au unit în 1833 formând Zollverein. Principiile fundamentale ale acestei uniuni vamale, incluzând 18 state germane, erau: adoptarea unui tarif vamal comun si abolirea tuturor taxelor vamale pentru comerţul între statele membre. O integrare economică completă nu s-a incercat, fiecare stat membru păstrându-şi propriul cod comercial şi monopolul guvernamental. Veniturile din taxele vamale erau distribuite între state proporţional cu populaţia.

În 1852, Zollverein includea aproape toate statele care, ulterior, au constituit Reich-ul german.

Începutul tendinţei de liberalizare a schimburilor comerciale în Europa apuseană a fost marcat de Tratatul Cobden-Chevalier, încheiat între Anglia şi Franţa în 1860. Franţa a încheiat tratate similare de liber-schimb cu: Belgia şi Zollverein, în 1862; Italia, în 1863; Elveţia, în 1864; Suedia, Norvegia, Spania şi Olanda, în 1865; Austria în 1866 şi Portugalia în 1867.

Chiar Marea Britanie, în pofida faptului că, îşi liberalizase aproape complet schimburile comerciale, a încheiat tratate cu: Belgia, în 1862; Italia, în 1863, Zollverein şi Austria în 1865.

Tratatul Cobden-Chevalier conţinea **clauza natiunii celei mai favorizate**, care reprezintă un principiu fondator pentru liberalizarea multilaterală a schimburilor comerciale. Majoritatea tratatelor încheiate, ulterior, aveau la bază această clauză.

S-a demonstrat, concludent, că negocierile comerciale bilaterale constituiau cea mai eficace metodă de reducere tarifară şi, în plus, au încurajat liberalizarea multilaterală a schimburilor comerciale.

Dacă mişcarea către liber-schimb a fost parţial rezultatul abandonării generale a restricţiilor mercantiliste asupra activităţii economice, restul explicatiei se află în motivele proprii ale fiecărui stat angajat în această schimbare. În Franţa, industriaşii erau interesaţi să achiziţioneze materii prime şi maşini ieftine. În Germania, proprietarii agricoli erau interesaţi să exporte o cât mai mare cantitate. În Italia, doctrina liberului - schimb pare să fi fost "importată" din străinătate, de către o puternică conducere politică şi relativ uşor impusă grupurilor economice şi politice locale destul de dezorganizate.

Prima perioadă a liberalizării comerţului nu a avut un ecou suficient de puternic în afara Europei. Doar în SUA s-a înregistrat o anumită relaxare a politicii comerciale, între 1830 şi 1861.

Efectele adoptării unei politici comerciale liberale au fost semnificative. Datele statistice estimate sugerează că valoarea comerţului international s-a dublat, între 1830 şi 1850 şi s-a triplat, sau chiar cvadruplat, în următorii treizeci de ani. Chiar dacă creşterea schimburilor comerciale sau, mai general, creşterea economică substanţială din acea perioadă nu poate fi explicată doar pe seama liberului-schimb, adoptarea unor asemenea politici comerciale a avut, cel puţin, alte două efecte importante.

În primul rând, pe termen lung, s-a impus clauza naţiunii celei mai favorizate în tratatele comerciale. Forma necondiţională a clauzei a constituit un mijloc puternic de restrângere a creşterii taxelor vamale. Multe acorduri comerciale conţineau prevederi care limitau ratele de creştere a tarifului vamal. Efectul a fost

prevenirea unei creşteri generale a taxelor vamale pe importurile unei ţări semnatare.

Cu alte cuvinte, clauza naţiunii celei mai favorizate a plasat anumite limite asupra răspândirii politicilor protecţioniste, în perioada de după 1880.

În al doilea rând, atmosfera de libertate a afacerilor a persistat, ca efect al tratatelor de liber - schimb, până în 1913. Drepturile comercianţilor privaţi şi ale proprietăţii private au fost garantate printr-o reţea extinsă de tratate. Pe scurt, aceste tratate au creat un mediu economic internaţional stabil în care firmele au fost libere să comercializeze şi să investească potrivit principiilor maximizării profitului (sau ale rentabilităţii capitalului).

Anumite evenimente care s-au petrecut în al optulea deceniu din secolul trecut au determinat o schimbare a tendinţei politicilor comerciale în Europa. Multe din ţările apusene, angajate în mişcarea de liberalizare a schimburilor comerciale între 1850 şi 1880, s-au reîntors la politica protecţionistă după acea perioadă.

Pentru a fi consecvenţi adevărului istoric, ar trebui să ne referim, mai întâi, la SUA care au adoptat, pentru prima dată, o politică protecţionistă argumentată şi sistematică.

Se spune că ***Report on Manufactures*** (1791) elaborat de primul secretar al Trezoreriei SUA, Alexander Hamilton, constituie unul dintre cele mai elaborate argumente teoretice pentru protecţionism.

Documentul adresat Congresului conţine viziunea lui Hamilton cu privire la dezirabilitatea independenţei industriale şi importanţa unei clase neagricole de cumpărători pentru o agricultură stabilă şi prosperă. Dezvoltarea industriei de prelucrare, considera economistul american, ar trebui încurajată printr-un sistem de subvenţii şi protejată prin tariful vamal, doar astfel întreprinderile interne fiind capabile să realizeze o dimensiune a operaţiunilor productive, comparabilă cu cea a competitorilor externi. În timp, producătorii naţionali ar atinge maturitatea economică şi ar fi capabili să ofere bunurile la acelaşi preţ ca şi străinii sau la unul mai scăzut.

Influenţa "Report on Manufactures" asupra politicii comerciale a SUA a fost considerabilă. După un scurt interval liberal, care a fost favorizat de războiul dintre Franţa şi Anglia, SUA au adoptat în 1816 ***Tariff Act*** care oferea protecţia cerută industriei textile şi

industriei metalurgice şi, în următoarele două decenii, au urmat o policită net protecţionistă. Ulterior, protecţia a devenit moderată, iar prin Tariff Act din 1846 s-a prevăzut o liberalizare a schimburilor. Această tendinţă a durat, mai mult sau mai puţin intermitent, până la începutul Războiului civil care a determinat o creştere generală a taxelor vamale de import. Rata medie nominală a protecţiei vamale a crescut de la 37%, în 1862, la 47%, în 1864. Deşi au fost încercări ulterioare de a modera nivelul protecţiei vamale, dominanta politicii comerciale a SUA, până la primul război mondial, a fost una protecţionistă. Spre sfârşitul secolului XIX, rata medie nominală era de 57%. Abia în 1913, când s-a adoptat ***Underwood - Simmons Tariff Act,*** au fost eliminate taxele vamale specifice, s-au trecut în lista de comerţ liber peste 100 de marfuri şi s-au redus taxele vamale pentru aprox. 1000 de articole. Rezultatul acestor modificări a fost un nivel mediu al taxelor vamale de 16% (3).

Cauzele generale ale reîntoarcerii la protecţionism în Europa au fost, în principal, două: dorinţa dezvoltării economice (în special, a dezvoltării industriale) şi revitalizarea naţionalismului spre sfârşitul secolului XIX, asociată cu apariţia noilor state - naţiune. Dacă protectionismul şi naţionalismul nu sunt, necesarmente, coroborate, nationalismul ofera un teren propice pentru protecţionism.

"Luate împreună, naţionalismul şi decalajul industrial au făcut inevitabilă protecţia"(4).

Mai mult decât cauzele generale, resurecţia protecţionismului, în ultimele decenii ale secolului XIX, o explică cauzele specifice.

Abundenţa de cereale ieftine din SUA şi Rusia, pe de o parte, şi recesiunea economică din 1873 - '79, pe de altă parte (o perioadă de stagnare a comerţului mondial încă necunoscută până atunci în lume), au determinat coalizarea agricultorilor şi noilor industriaşi în a solicita măsuri protecţioniste. Odată amorsată, această mişcare protecţionistă a fost susţinută de forţele politice interesate. S-a extins un sistem de tratate comerciale cu două nivele: taxe vamale scăzute pentru importurile din ţările partenere şi taxe vamale ridicate pentru importurile din ţările care nu erau partenere în tratatele bilaterale. Aceste tratate comerciale erau renegociate periodic şi la fiecare renegociere se revizuia nivelul maxim al taxelor vamale, astfel încât nivelul

minim să nu fie în detrimentul industriilor naţionale protejate. Un asemenea procedeu a dus la o creştere a protecţiei vamale şi, în unele cazuri, la războaie tarifare care s-au dovedit a fi în detrimentul tuturor.

În valul de protecţionism aproape general, doar trei ţări au rămas adepte ale unei politici de liber-schimb: Marea Britanie, Danemarca şi Olanda. În schimb, Germania şi Franţa au ilustrat cel mai fidel schimbarea tendinţei în politicile comerciale.

Politica comercială a Germaniei beneficia de o fundamentare doctrinară în opera lui Friedrich List, **Sistemul Naţional de Economie Politică** (1841), care, însă, nu a fost urmată decât cu intermitenţe până în 1860 şi după 1880. List a criticat doctrina liberală engleză pe motiv că ignora diferenţele de putere economică între naţiuni. Politica comercială a unei ţări, argumenta economistul german, este legată de nivelul său de dezvoltare economică şi ar fi greşit să se promoveze o singură politică, ca universal valabilă. El conchidea că liberul schimb este benefic pentru stadiile de dezvoltare iniţială şi de maturitate (adică comercial şi industrial), în timp ce, tranziţia de la o economie agricolă la o economie industrială ar putea fi realizată doar printr-o politică protecţionistă. Principiul acestei politici comerciale era un un tarif vamal "educaţional" pentru produsele industriilor "în formare sau infantile", destinat să le protejeze, o perioadă limitată, de concurenţa străină.

Miezul tare al doctrinei lui List a fost redescoperit în politica comercială germană pe fondul dificultăţilor economice de la sfârşitul deceniului opt al secolului trecut. În 1879, protecţia vamală s-a extins atât la agricultură cât şi la industrie, dar la un nivel moderat. Importul de materii prime era scutit de taxe vamale. Au urmat două majorări ale taxelor vamale pe importul de cereale, în 1885 şi 1888, apoi, o majorare generală în 1902. Noul tarif vamal a introdus taxe mult mai ridicate pentru produsele industriale finite şi produsele agricole şi era mult mai detaliat şi specializat. Semifabricatele aveau taxe vamale scăzute, iar materiile prime erau, în continuare, scutite de taxe vamale. Situaţia s-a menţinut, astfel, până la primul război mondial.

Alte ţări au urmat exemplul Germaniei (Italia, Elveţia, Rusia etc.), dar între acestea, ca importanţă economică, se detaşa Franţa.Tradiţiile doctrinare economice şi politico-comerciale

franceze în sec. XIX era mai curând favorabile liberului-schimb. Dar, în deceniul opt, mai mulţi factori internaţionali şi interni s-au conjugat pentru a revitaliza protecţionismul. Interesele agricultorilor afectaţi de comerţul trans-oceanic, ca şi cele ale noilor industriaşi afectaţi de stagnarea economică, au dobândit influenţă politică în 1890. Tariful Vamal Méline, adoptat în 1892, a introdus taxe vamale ridicate pentru toate produsele importate. Era structurat pe două nivele: rate maxime şi rate minime (care însă, aveau un nivel destul de înalt). O revizuire generală a tarifului vamal a avut loc în 1910, scopul acesteia fiind acoperirea noilor produse industriale: chimicale, electrice şi cauciuc. Materiile prime erau, în general, scutite de taxe vamale.

În preajma izbucnirii primului razboi mondial, nivelul mediu al taxelor vamale, în câteva ţări europene, era de: 9,8% în Franţa şi Germania; 7,5% în Austria şi 28% în Rusia (5). Dacă o asemenea cifră are vreo semnificaţie pentru evaluarea politicii comerciale, se poate spune că politica comercială a statelor europene era, în ajunul primei conflagraţii mondiale, mult mai puţin protecţionistă decât cea anterioară Tratatului Cobden-Chevalier.

Analiza politicilor comerciale practicate, la sfârşitul secolului trecut şi începutul acestui secol, permite formularea câtorva caracteristici importante:

• În pofida răspândirii politicilor protecţioniste, nivelul acestora a fost unul destul de moderat. Suficient de multe studii relevă o corelaţie puternic pozitivă între rata de creştere a schimburilor comerciale şi rata de creştere economica. Or, în perioada menţionată, s-a păstrat tendinţa proprie regimului liberal al comerţului international - creşterea schimburilor comerciale mai rapidă decât creşterea producţiei mondiale. Astfel, între anii 1870 şi 1914, comerţul mondial a crescut cu o rată anuală de 3,4%, în timp ce, producţia mondială a crescut cu 2,1%;

• Comerţul internaţional cu produse primare a rămas relativ liber de restricţii;

• Ridicarea tarifului vamal a determinat, într-o anumită măsură, dezvoltarea industriei de prelucrare în ţările protecţioniste. De aceea, spre sfârşitul secolului XIX, argumentul industriei "infantile" a devenit inadecvat pentru ţările bogate. Prin

urmare, în argumentarea protecţionismului, s-au diversificat ipotezele: menţinerea gradului de ocupare a forţei de muncă, autosuficienţa industrială, diversificarea bazei industriale etc.;

• Probabil, protecţia vamală a exercitat o influenţă semnificativă asupra structurilor industriale în Germania şi SUA, cazurile cele mai evidente de protecţionism, în acel timp. Industria de prelucrare a devenit dominată de mari firme de tip oligopolist şi monopolist. Concentrarea puterii economice în aceste ţări contrasta vizibil cu dispersia ei, caracteristică a industriei în Marea Britanie. Aceste mari firme organizate ca trusturi, holdinguri sau în alte forme erau capabile să controleze piaţa, eliminând competitorii interni. La adăpostul protecţiei vamale, marile firme industriale americane şi germane au extins practicile anti-concurenţiale pe piaţa mondială. În 1912, existau aprox. 100 de carteluri internaţionale în ramuri industriale foarte variate ca: armament, oţel, becuri electrice, aluminiu, carbid, sticlă plată, tabac, construcţie de nave maritime etc.

Cum remarca A.G. Kenwood: "Dacă monopolurile internationale nu sunt incompatibile cu liberul schimb, faptul că ele au apărut în industrii dominate de câteva mari firme sugerează că protecţia, din moment ce a jucat un anumit rol în crearea monopolurilor nationale, a contribuit indirect la crearea condiţiilor favorabile restricţiilor asupra competitiei internaţionale" (6).

De fapt, obiectivele acestor carteluri internaţionale - controlul preţurilor, controlul pieţelor şi ofertei, controlul schimbării tehnologice - s-au manifestat ca puternice impedimente în calea specializării internaţionale şi a creşterii schimburilor.

Perioada interbelică

De primul război mondial sunt legate multe evenimente nefaste care au marcat mediul economic international în perioada interbelică. Dacă este dificilă stabilirea unei relaţii de cauzalitate directă, totuşi, se poate considera că unele au fost o consecinţa imediată a războiului, iar altele au fost determinate de acesta.

În primul rând, ţările industriale beligerante au folosit tariful vamal pentru a finanţa o parte din cheltuielile de război. Astfel, Marea Britanie, care promovase liberul schimb mai bine de şase

decenii, a introdus, în 1915, taxe vamale de 33% pe importurile de produse manufacturate (prin "Mckenna Act") atât din motive economice, cât şi din motive militare - degrevarea spaţiilor portuare şi a liniilor de navigaţie pentru a permite manevrele navelor de război. În SUA, s-au dezvoltat, în cursul razboiului, noi industrii (farmaceutică şi chimică), care, se considera că, au nevoie de protecţie. Ca atare, au fost crescute taxele vamale.

În al doilea rând, anii de beligeranţă au dus la o scădere abruptă a exporturilor de produse industriale către ţările agrare. Astfel că Australia, Japonia, India şi unele ţări din America Latină, care erau beneficiare ale acestor exporturi au stimulat dezvoltarea industriilor autohtone care să substituie furnizorii străini, de regulă, europeni. Cert, o parte a acestor industrii s-a dovedit a fi artificial creată sau "de seră" şi a dispărut odată cu reluarea schimburilor comerciale, dar o alta a reuşit să supravieţuiască. Mai bine organizată în a-şi urmări interesele şi invocând motivul securităţii naţionale, a obţinut suportul protecţiei vamale,

În al treilea rând, după război, au apărut în Europa noi state -naţiune. Guvernele acestor state aveau două obiective majore: creşterea puterii nationale (implicit, a securităţii) şi instaurarea stabilităţii economice. Pentru a îndeplini acele obiective, ele au adoptat politici protecţioniste, în special, pentru industria în formare. Sigur că, pe fondul diminuării exporturilor, statele dezvoltate au adoptat măsuri de retorsiune.

În al patrulea rând, consecinţa evidentă a războiului a fost dezordinea monetară şi financiară internaţională. Aceasta a generat multe probleme ale mecanismelor de plată, ale creditelor internaţionale guvernamentale şi private, în ultimă instanţă, ale balanţelor de plăţi. Multe state s-au văzut nevoite să adopte politici protecţioniste din motivul prevenirii unor devalorizări concurenţiale. Deşi, abia după criza din anii '30, echilibrarea balanţei de plăţi va deveni o preocupare majoră a guvernelor, politica comercială protecţionistă s-a accentuat încă din anii '20. În afara tarifului vamal, au început să fie folosite restricţiile directe ale importurilor precum, licenţe, contingente, interdicţii şi controlul schimbului valutar.

Finalmente, producţia de război a necesitat o intervenţie directă a statului in viaţa economică. Odată asumat de către stat,

acest rol de "actor" economic este dificil, dacă nu imposibil, de abandonat, în mod deliberat. Din punct de vedere politic, se pot facil explica geneza şi creşterea tendinţei intervenţioniste. Şi orice s-ar spune protecţionismul este o politică. Astfel, guvernele ţărilor agrare au găsit că este mai mult decât motivată diminuarea dependenţei industriale faţă de ţările dezvoltate. Cel puţin faptul că acestea din urmă declanşaseră conflagraţia mondială conta foarte mult în politica statelor agrare.

Nu ar fi lipsit de interes să trecem în revistă câteva din acţiunile politice ale statelor. Franţa, Germania, Italia, Spania, Belgia şi Olanda (ultimele două ţări nu au avut un tarif vamal inainte de razboi), au introdus taxe vamale ridicate atât pentru produse industriale cât şi pentru produse agricole. Protecţionismul agricol devenea, pentru prima oară, o componentă importantă în politicile comerciale ale ţărilor industriale. Acesta a jucat rolul cel mai însemnat în Italia. În 1925, sub paravanul protecţiei vamale, s-a lansat "Bătălia Grâului", destinată să reducă la zero dependenţa agricolă faţă de străinătate. De fapt, în anii '20 s-a generalizat în Europa mişcarea către autosuficienţa agro-alimentară, iar consecinţa acesteia asupra comerţului mondial a fost critică. Pe de o parte, ţările agrare şi-au văzut diminuate şansele de a exporta pe piaţa ţărilor industriale şi de a-şi finanţa dezvoltarea. Pe de altă parte, oferta excedentară de produse primare a determinat scăderea preţurilor şi deteriorarea termenilor de schimb, care aveau să culmineze cu prăbuşirea totală din anii '30. În acelaşi timp, au fost stimulate politicile de stocaj care au complicat şi mai mult situaţia la debutul următorului deceniu.

Marea Britanie a adoptat în 1921, "Safe Guarding of Industries Act", prin care era crescut nivelul protecţiei existente. De asemenea, erau introduse noi măsuri de protecţie pentru industriile "cheie".

SUA au introdus în 1922, "Fordney Mc Cumber Tariff" care a ridicat la un nivel foarte înalt taxele vamale (necunoscut anterior). Faptul era incompatibil cu rolul SUA de cea mai importantă ţară creditoare din lume.

O caracteristică a politicilor comerciale ale anilor '20 este deplasarea accentului de pe unele industrii pe protecţia balanţei de plăţi împotriva declinului preţurilor de export şi a efectelor

rezultate din dezordinea monetară prevalentă. "Răspândirea protecţionismului, adoptarea frecvent deliberată de taxe vamale înalte, cu scopuri de negociere, şi introducerea restricţiilor comerciale cantitative, au impus un sever handicap asupra relansării comerţului mondial, în anii '20"(7). Liga Naţiunilor a organizat două conferinţe economice mondiale, în 1927 şi 1930, cu scopul de a liberaliza schimburile comerciale. Ambele conferinţe au eşuat pentru că interesele naţionale erau mult prea divergente, iar capacitatea Ligii de a da soluţii internaţionale era destul de limitată. Clar, problemele perioadei cereau soluţii internaţionale cu forţă juridică, dar reglementările comerciale erau, aproape exclusiv, atributul autorităţilor naţionale. Riscăm căutarea unei explicaţii. Politicile comerciale naţionale au operat suficient de bine într-un mediu stabil şi al unei economii internaţionale deschise, liberale. Condiţiile de după război erau total schimbate, iar declinul liberalismului economic nu permitea cooperarea internaţională pe baze antebelice. Coordonarea internaţională poate fi asigurată de instituţii puternice, economii dominante sau un sistem al echilibrului de putere. În termenii politologiei, mediul internaţional interbelic a fost unul anarhic, iar sistemul de securitate colectivă s-a dovedit un fiasco (8).

Marea Depresiune din anii '30 a dat un impuls suplimentar politicilor protecţioniste. Aici, ar fi de discutat dacă, nu cumva, aceste politici au constituit un factor de influenţă. Prea adesea, lucrările de istorie economică şi înţelepciunea comună atribuie crizei rolul de "detonator" al protecţionismului excesiv şi generalizat, cu toate că, suficiente evidenţe ar argumenta o relaţie contrară.

În orice caz, acţiunea politică a statelor puternice, după criza din 1929-'33, a fost una cât se poate de inadecvată.

În SUA, s-a adoptat Tariful Vamal "Smoot-Hawley" care a dus nivelul taxelor vamale la o medie mai mare de 59%. Peste 1000 de economişti din Asociaţia Americană de Economie au adresat preşedintelui Hoover un memoriu în care atrăgeau atenţia că adoptarea unui asemenea tarif va afecta agricultura căreia îi era destinată protecţia şi, deopotrivă, va atrage reacţia agresivă a celorlalte state. Adoptarea tarifului a avut un efect psihologic considerabil şi imediat. Douăsprezece mari ţări comerciale au

acţionat prin impunerea aproape simultană de bariere comerciale pe importurile de produse americane.

Comerţul mondial a intrat într-o spirală a declinului. Importurile totale ale 75 de ţări erau de aprox. 3 mld. $/lună, în 1929. S-au diminuat la 2 mld. $/lună, în iunie 1930, apoi, la 1 mld. $/lună în 1931 şi la sub 0,5 mld. $/luna în martie 1933 (9). SUA au suferit cel mai puternic declin al exporturilor, acestea atingând, în 1932, doar 53% din volumul anului 1929.

Per ansamblu, volumul exporturilor mondiale s-a diminuat mai puţin decât valoarea lor, datorită căderii abrupte a preţurilor. Aceasta a servit, contrar oricărei ratiuni economice, la o intensificare a măsurilor protecţioniste, în anii ce au urmat Marii Depresiuni (10).

Datele statistice, efective sau estimate, atestă pentru perioada interbelică un fenomen aproape unic-tendinţa de creştere mai rapidă a producţiei mondiale decât cea a comerţului mondial.

Deşi nu a fost uniform pentru toate ţările şi grupele de produse, decalajul între creşterea producţiei şi cea a schimburilor comerciale s-a menţinut permanent, între 1913 şi 1937. Pentru aceeaşi perioadă, în cazul a 13 ţări dezvoltate, rata de creştere a comerţului a fost de 11%, iar cea a producţiei de 22%. În 1937, producţia industrială reprezenta 104% din nivelul anului 1929, iar comerţul mondial doar 97%.

De asemenea, raportul între exporturi şi produsul national brut s-a diminuat constant.

Comparativ cu perioada 1881-1913, rata de creştere/deceniu a comerţului mondial a scăzut de la 40% la mai puţin de 14%.

O altă tendinţă majoră a politicilor comerciale din deceniul patru a fost diversificarea măsurilor protecţioniste şi substituirea vechilor argumente cu unul puternic afirmat - menţinerea gradului de ocupare a forţei de muncă.

Indiferent de cauze şi argumente, protecţionismul interbelic, fie industrialist, fie agrar, s-a dovedit a fi totalmente contra-productiv pentru majoritatea ţărilor lumii. Cele agrare şi-au văzut întârziată dezvoltarea industrială, cele industriale s-au confruntat cu stagnarea economică şi deteriorarea monetar-financiară.

Probabil, singurul fapt pozitiv în politica comercială interbelică a fost adoptarea de către SUA, în 1934, a "Reciprocal Trade Agreements Act", care a consacrat câteva principii

fundamentale pentru acţiunile ulterioare ale politicii americane, inclusiv, pentru elaborarea GATT. Între acestea, merită a fi menţionate: tratamentul nediscriminatoriu, reciprocitatea şi reducerea taxelor vamale pe o bază "poziţie cu poziţie tarifară".

Cu certitudine, evoluţia postbelică a viziunilor teoretice şi a politicilor comerciale ar merita o abordare exhaustivă. Dar, în bună măsură, aceasta face obiectul unei succinte analize, care este prezentată în secţiunea următoare. Pe de altă parte, noua teorie a comerţului internaţional, ca şi sistemul de valori doctrinare perene se regăsesc în reglementările internaţionale şi politicile comerciale naţionale actuale.

Perspective teoretice actuale

Teoria liberului schimb este, în principiu, convingătoare. Ea demonstrează că, dacă fiecare ţară produce ceea ce poate cel mai bine şi permite schimburile comerciale libere, pe durată lungă, toate ţările se vor bucura de preţuri mai scăzute şi nivele mai ridicate de venit, output şi consum decât ar putea fi realizate în autarhie. Într-o lume dinamică, avantajul comparativ este în constantă schimbare, datorită transformărilor în tehnologii, productivităţile înputurilor, salarii, ca şi gusturi şi preferinţe. O piaţa liberă obligă ca ajustarea economiilor să aiba loc. Fie trebuie să se amelioreze eficienţa unei industrii, fie resursele se vor transfera din utilizările cu productivitate scăzută la utilizările cu productivitate ridicată.

Tarifele vamale şi celelalte bariere comerciale sunt instrumente care impiedică economia să se ajusteze, rezultatul fiind stagnarea economică.

Cu toate că teza liberului schimb domină cercetarea academică, de aproape două sute de ani, în practică, aproape toate ţările au folosit şi încă folosesc bariere evidente sau subtile în calea schimburilor de bunuri şi servicii şi a fluxurilor de capital. De ce se întâmplă ca argumentele incorecte, sau de-a dreptul false, să domine politica statelor relativ la schimburile comerciale, vom găsi explicaţia după parcurgerea argumentelor în favoarea protecţionismului şi a "economiei politice a protecţionismului". Deocamdată, doar atât: "Liberul schimb este o

teorie, protectionismul, cu rare excepţii, doar o politică", cum spunea un economist american.

Desigur, ipotezele teoriei avantajului compariv pot părea nerealiste. Una dintre acestea este piaţa de concurenţă pură şi perfectă. O a doua este guvernul neutral, non-intervenţionist, din punct de vedere al relaţiilor comerciale cu străinătatea.

Cu toate acestea, argumentele liberului - schimb nu sunt doar pur teoretice.

În primul rând, cercetările de istorie economică demonstrează faptul că, în perioadele când schimburile comerciale internaţionale au fost liberalizate de restricţii, bunăstarea economică a fost accesibilă mai multor state, decât în perioadele marcate de protecţionism.

Patrick Messerlin a demonstrat că liberalizarea schimburilor internaţionale a fost însoţită, în sec.XIX, de o creştere economică susţinută în SUA, Germania, Franţa şi Marea Britanie (11).

Acelaşi fapt rezultă din analiza primelor trei decenii postbelice. Se estimează că cel puţin un punct procentual din rata de creştere a PIB-ului mondial se datorează liberalizării schimburilor comerciale.

În al doilea rând, beneficiile liberului-schimb pot fi demonstrate prin contrast faţă de costurile protecţionismului. Destule cercetări au arătat că protecţionismul afectează puternic şansele de creştere economică. Pentru câteva ţări, rezultatele privind costul barierelor tarifare şi netarifare sunt redate în tabelul de mai jos:

Tabelul nr. 1
Costul protecţiei, în % din venitul naţional

Ţara	Anul	%
Brazilia	1966	9,5
Pakistan	1963	6,2
Mexic	1960	2,5
SUA	1983	0,26

Sursa: Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, ***International Economics: Theory and Policy***, Harper Collins Publishers Inc., 1994.

În al treilea rând, eficienţa economică, economiile de scală şi relaxarea politică, care pot fi atinse prin liber schimb, nu sunt doar fictiuni teoretice.

Eficienţa economică este raţiunea de a fi a unei activităţi productive. Teoretic, argumentul eficienţei poate fi demonstrat prin contrast cu efectele tarifului vamal.

Practic, eficienţa nu se poate realiza în absenţa concurenţei firmelor.Protejarea pieţei interne tinde, cu excepţii notabile, să devină permanentă (vezi cazul substituirii importurilor în ţările Americii Latine între 1950 - 1985), în dauna alocării eficiente a resurselor şi a standardului de viaţă a consumatorilor.

Economiile de scală apar în dinamica schimburilor comerciale. Intensificarea concurenţei şi inovaţiei tehnice poate lua mai mult timp pentru a-şi concretiza efectele decât eliminarea distorsiunilor producţiei şi consumului. De aceea, câştigurile suplimentare din schimburile comerciale sunt denumite "dinamice", prin opoziţie cu viziunea statică a teoriei tradiţionale.

Pieţele protejate fragmentează producţia internaţională, reduc gradul de concurenţă şi sporesc artificial profitul firmelor nationale. În general, piaţa protejată permite apariţia unui număr de firme mai mare decât ar fi normal, în industria respectivă. Datorită proliferării firmelor pe o piaţă internă ingustă, scala de producţie a fiecărei firme devine ineficientă.

Un exemplu concludent îl constituie industria autoturismelor din Argentina, formată la adăpostul unei protecţii excesive. Se apreciază că, pentru a fi eficientă, o fabrică de autoturisme ar trebui să producă între 80 mii - 200 mii buc./an. În Argentina, 13 intreprinderi realizau 166.000 autoturisme.

Liberul schimb determină întreprinzătorii să caute noi maniere de a exporta şi de a concura importurile, să introducă tehnologii noi de fabricaţie şi să inoveze produsele, ceea ce, rareori ,rezultă din aplicarea protecţionismului.

Economiştii canadieni Richard Harris şi David Cox ("**Trade Liberalization and Industrial Organization. Some estimates for Canada**", 1985) au încercat, la debutul anilor '80, să evalueze câştigurile pe care le-ar realiza Canada din practicarea comerţului liber cu SUA, datorită operării firmelor pe o scală mai eficientă. Ei au estimat că venitul real al Canadei ar creşte cu 8,6%, de aprox.

trei ori mai mult decât atunci când sunt luate în calcul economiile de scală pe o piaţă relativ închisă.

Relaxarea politică internaţională este, fără îndoială, nu doar o consecinţă, ci şi o cauză a liberalizării schimburilor comerciale. Oricum, perioadele de creştere sustinută a producţiei mondiale s-au concertat cu o politica pacifistă. Interdependenţele economice între ţări constituie o bază pentru relaţii politice corecte. Altfel spus, adoptarea unor politici de liberalizare a schimburilor ar determina deplasarea accentului national de la ***securitate*** la ***bunăstare***. Aceasta ar permnite ca actorii principali în economia mondială să devină indivizii şi firmele, înlocuind statele, al caror comportament în afaceri este mai degrabă unul ce ţine de raporturile de forţă decât de motivatia câştigurilor economice.

Probabil, există această convingere în cercurile politice, dar tentaţia protecţionistă e mai puternică şi oferă beneficii imediate care rareori sunt puse în balanţă cu costurile "invizibile" pe termen scurt, însă, considerabile pe termen lung.

Redistribuirea veniturilor de la consumatorii individuali către firmele industriale şi grupurile sindicale organizate procură celor din urmă aparenţa de legitimitate a interesului naţional.

"Recunoaşterea deschisă a faptului că anumite grupuri ar pierde printr-o politică a comerţului liber este esenţială pentru orice înţelegere a puterii politice a protectionismului. Într-adevăr, conflictul între interesele particulare şi interesul naţional este caracteristica dominantă a controversei persistenţe dintre comerţul liber şi protecţionism (...). Protecţionistii nu ar avea fair play-ul de a argumenta în termenii propriului lor câştig privat. Toate argumentele lor stipulează că protecţia este benefică pentru interesul national.

În aşa de multe cuvinte, protecţionistii spun de fapt că: «ceea ce este bun pentru industria mea este, de asemenea, bun pentru ţara mea» (12).

În practică, adoptarea liberului schimb ar determina beneficii pentru un număr mai mare de persoane decât o face protecţionismul, iar privilegiile sau "intitulările" politice s-ar diminua considerabil.

Deşi nu poate să invoce o teorie consistentă, protectionismul s-a bucurat de numeroase argumentări de-a lungul timpului.

Probabil, cel mai bun lucru este să încercăm identificarea şi delimitarea acestora.

Economistul american Franklin R. Root, clasifică argumentele protecţioniste în patru categorii: false, chestionabile sau discutabile, calificate şi sofisticate (13).

Doctrina intervenţionistă, acompaniată, în ultimul timp, de teoria comerţului strategic, tratează schimburile internaţionale într-un mediu în care statele "benevolente" dirijează deliberat pieţele, în scopul obţinerii de bunăstare economică maximă.

Că intervenţia statului în economie, mai ales în schimburile comerciale, s-a dovedit doar, arareori, pozitivă şi nicidecum perfectă, s-a demonstrat, cu prisosinţă, în literatura economică. Altfel spus, persistenţa şi marea popularitate a argumentelor şi politicii protecţioniste nu pot fi susţinute doar pe seama decalajului ireductibil între teoria de extracţie neoclasică şi realităţile economice.

"Economiştii liberului schimb - scria un autor australian - s-au întrebat de multă vreme de ce protecţionismul este aşa de persistent când evidenţa împotriva lui este atât de clară. Unii chiar au construit modele de comportament, dar politicienii nu s-au întrebat niciodată. Ei înţeleg perfect de ce protecţionismul are atractivitate şi de ce este aşa de greu de redus. Protecţia conferă beneficii la grupuri. Odată ce un beneficiu a fost conferit la un grup în societate, acesta nu este dispus să renunţe uşor".(14)

Practic nu există o independenţă a economiei de sistemul politic, aşa cum o concepe teoria neoclasică.

"Omul - afirma L.von Mises - nu este o fiinţă care să posede, pe de o parte, o faţetă economică şi, pe de alta parte, una politică fără nici o legătură între ele. Evenimentele politice sunt5)

Probabil, analiza protecţionismului trebuie să combine elemente economice şi elemente politice, piaţa şi statul, acţiunea individuală şi acţiunea colectivă. Deşi nu este de dată recentă, ideea unei abordări economice a deciziilor politice, prin care se adoptă măsuri protecţioniste, s-a impus în ultimele trei decenii. (16)

Analiza pieţei politice

Într-un model ideal de democraţie directă, nu s-ar forma o cerere pentru protejare faţă de importuri. Regula fiind întotdeauna a majorităţii compuse, consumatorii sunt avantajaţi de adoptarea liberului schimb şi nu ar fi interesaţi să voteze o politică comercială protecţionistă. Mai mult, neexistând costuri de tranzacţie, ei pot negocia liber, fiecare cu ceilalţi, şi, ca atare, ar putea să plătească firmelor şi guvernului pentru a compensa pierderile acestora. Analiza parţială a tarifului vamal argumentează ca abrogarea restricţiilor generează un câştig net pentru consumatori, chiar după ce achită impozite suplimentare guvernului şi compensaţii producătorilor naţionali dezavantajaţi. Condiţia esenţială pentru că într-un asemenea model procesul politic să aibă ca rezultat liberul schimb este inexistenţa costurilor de tranzacţie. Însă, chiar în tipul ideal de democraţie directă, costurile de tranzacţie sunt inevitabile, cu atât mai mult cu cât votul direct al fiecărui consumator pentru adoptarea deciziei în favoarea liberului schimb ar necesita informaţii detaliate care nu sunt gratuite. Procesul de vot, în sine, costă în termeni de timp.

Presupunând că ar exista într-o asemenea economie 5 firme protejate şi 10.000 consumatori, fiecare consumator ar câştiga prin eliminarea tarifului vamal 100 lei, iar o firmă ar pierde 1.000.000 lei, dacă costurile de votare depăşesc 100 lei, consumatorii raţionali nu vor vota, deoarece costurile sunt mai mari decât câştigurile potenţiale. Deci, liberalizarea comerţului exterior nu va avea loc chiar dacă întreaga societate ar beneficia.

Apariţia costurilor de tranzavţie schimbă complet datele problemei. Aceasta se petrece în modelul democraţiei reprezentative. (17)

Studiile elaborate recent au pus accent pe comportamentul politicienilor şi al funcţionarilor publici şi nu pe opinia publică. Cum sublinia Peter Lindert, aceasta "este foarte potrivit pentru a anliza politica comercială, de vreme ce, unul din faptele evidente privind politica comercială este că ea nu se formează pe bază de referendum public direct". (18)

Ipoteza uzuală este aceea că politicienii aleşi acţionează astfel încât să-şi maximizeze probabilitatea de a fi realeşi, în timp ce,

candidaţii acţionează astfel încât să maximizeze şansele de alegeri. De bună seamă, politicienii ar putea fi motivaţi de propria lor viziune asupra interesului naţional. Dar, pentru cele mai multe chestiuni, teoria asumă că obiectivul lor este maximizarea numărului de voturi şi a fondurilor cu care cumpără voturi prin "advertising" pentru următoarele electorale.

Obiectivul funcţionarilor sau birocraţilor ar putea să difere de cel al politicienilor aleşi. Ei pot încerca să maximizeze importanţa funcţiei, prin extinderea numărului subordonatilor şi prin accentul pe cât de complexe sunt problemele aflate în responsabilitatea lor.

Dacă obiectivele politicienilor şi birocraţilor se explică pe baza comportamentului individual de maximizare a căştigului propriu şi nu au, în realitate, decât o tangenţă declarativă cu maximizarea interesului naţional (bunăstarea generală), de ce au succes? În mod normal, ei ar trebui să ţină cont de interesele majorităţii electoratului. Aceasta ar însemna să abroge protecţia vamală, fapt ce produce beneficii pentru cei mai mulţi alegători. Chiar şi în democraţia reprezentativă ar trebui să se întâmple acest acest lucru dacă, costurile de organizare nu sunt ridicate.

E de înţeles că, câştigurile din adoptarea liberului schimb s-ar distribui la toţi membrii societăţii şi ar fi insignifiante ca şi cuantum individual. Mai ales, aceste câştiguri sunt omise de majoritatea consumatorilor, pentru că ei nici nu au informaţie asupra modului de elaborare a deciziilor politice. Pe de altă parte, costurile la care sunt obligaţi consumatorii prin adoptarea sau creşterea barierelor comerciale se repartizează, în acelaşi mod ca şi potenţialele beneficii, la foarte mulţi şi sunt aproape invizibile, cu toate că, pe termen lung, determină o diminuare a standardului de viaţă.

M.Olson observă că, chiar dacă un grup de indivizi sau firme au un anumit interes în comun şi ar fi de aşteptat să se organizeze şi să exercite presiuni pentru acel interes, în absenţa aranjamentelor sau circumstanţelor speciale, indivizii raţionali nu vor acţiona în interesul grupului lor. Motivul este că serviciile unui asemenea "lobby", ca şi cele ale unui stat, sunt «bunuri publice». Existenţa bunurilor publice are ca rezultat încercarea fiecărui individ raţional de a-şi însuşi beneficiul produs de ele, în mod gratuit ("free-riding"). În afara costurilor de tranzacţie,

organizarea unui mare număr de consumatori cu scopul de a decide abrogarea tarifului vamal implică problema "free-riding".(19)

Negocierea în grupurile mari, dispersate şi neorganizate, cum este cel al consumatorilor, pentru a evita "blatismul" este nefezabilă. Ca atare, consumatorii vor lăsa procesul politicii comerciale exclusiv pe seama politicienilor aleşi şi a birocraţilor.

Grupurile mici, în schimb, se pot organiza şi face presiuni asupra politicienilor pentru a-şi proteja interesele. Problema, aici, nu este costul de tranzacţie propriu-zis, ci costul obţinerii privilegiilor. Evident, dacă acesta nu este cel puţin acoperit de beneficiul promis de politicieni, acţiunea nu are loc. În cazul nostru, privilegiul obţinut este protecţia vamală. Interesul firmelor industriale, cu dezavantaj comparativ faţă de concurenţa externă,este cu atât mai puternic cu cât renunţarea la protecţie le-ar provoca pierderi substanţiale. Cu alte cuvinte, costurile grupurilor de interese sunt vizibile şi imediate.

M.Olson foloseşte conceptul de "coaliţii distribuţionale" pentru a desemna aceste grupuri de interese speciale, care obţin un rezultat favorabil prin redistribuirea venitului national şi nu prin creşterea outputul naţional. James Buchanan le denumeşte, "**grupuri în cautare de rente şi profit**". Dacă piaţa domină comportamentul economic, orice rente apar, vor fi disipate de către competiţie. De fapt, singurele rente ar apărea din inovaţie şi dezvoltare tehnologică. Dacă însă, intervenţia guvernamentală depăşeşte limitele «statului minimal», rentele nu vor dispare, şi mai mult, vor duce la crearea unei pieţe politice. Procesul "rent-seeking" este cu atât mai intens, cu cât dimensiunea guvernului şi a domeniului său de acţiune este mai mare. Intervenţiile statului, destinate să amelioreze eficienţa alocării resurselor şi să le canalizeze în direcţiile dorite de societate, sfârşesc prin a le deturna de la activitătile productive către "rent-seeking".(20)

Cum operează grupul de interese? Din moment ce este minoritar, cum reuşeşte să-şi impuna voinţa politică până a ajunge să plătească obţinerea de privilegii?

Presupunem că există patru grupuri în concurenţă pentru obţinerea puterii politice. Nici unul nu obţine majoritatea voturilor pentru a decide politica economică. Situaţia suportului electoral şi a preocupărilor fiecărui grup sunt redate în tabelul de mai jos:

Tabelul nr.2 **Situaţia grupurilor de interese**

Grupul	Votanţii %	Preocuparea
A	39	Mai multe cheltuieli publice
B	37	Mai puţine cheltuieli publice
C	14	Măsuri protecţioniste
D	10	Orice altceva

Grupurile trebuie să formeze coaliţii pentru a-şi impune politicile. Dacă luăm combinaţiile care să implice atât A cât şi B, posibilitătile câştigătoare sunt AC, ACD, BC şi BCD. Grupul D este nesemnificativ, deoarece A şi C (sau B şi C) constituie o coaliţie câştigătoare, fără D. Atât A cât şi B vor dori să atragă grupul C, dar nici unul grupul D. Dacă membrii grupului C nu au interese puternice privind cheltuielile publice, C va face coaliţie cu grupul care promite mai multe măsuri protecţioniste. Deci, grupul C obţine ce vrea chiar dacă are doar 14% din voturi.

La fel acţionează grupurile interesate de protecţia faţă de concurenţa externă. Pentru a fi sigure de reuşită, toate grupurile protecţioniste ar putea să coalizeze şi să propună măsuri de restrângere a importurilor. Ar obţine, astfel, o majoritate de voturi, pentru că programele lor de protecţie ar acoperi mai multe industrii. Totuşi, cercetările empirice au constat că cele mai multe măsuri de protecţie nu s-au impus prin asemenea "tiranii atent proiectate ale majorităţii", ci mai degrabă prin tactica adoptată de grupul C. (21)

Teoria grupurilor de interese propune doar una din abordările procesului de elaborare a deciziilor politice, în general, şi a celor de protecţie, în special. Este cea mai răspândită şi mai consistentă.

Succint, această teorie ne spune că politicienii sunt maximizatori de voturi, birocraţii sunt maximizatori ai beneficiilor extrase din poziţia deţinută, iar grupurile de interese maximizează rentele. Natura deciziilor politice depinde de preferinţele votanţilor şi a variatelor grupuri de presiune, statul având destul de puţină autonomie.

O altă abordare priveşte statul ca având deplină autonomie faţă de interesele speciale şi, prin urmare, este un decident

raţional în favoarea intereselor naţionale. Este, de fapt, poziţia tradiţională a protecţioniştilor, care însă, dincolo de şubrezenia argumentelor, nu poate explica mai multe fapte concrete. Un exemplu îl constituie poziţia paradoxală a Administraţiei Reagan, total devotată politicii liberale în interior, dar menţinând măsuri protecţioniste în exterior.

Mai mulţi autori din domeniul economiei politice au adoptat o viziune intermediară, adică statul dispune de o anumită autonomie, dar grupurile de interese exercită, deseori, influenţe puternice asupra deciziilor politice. (22)

Economia politică a protecţionismului s-a dezvoltat pe baza teoriei grupurilor de interese sau, altfel spus, a aplicării principiului individual la studiul procesului politic.

Piaţa protecţionistă

Analiza economico-politică a protecţionismului poate fi abordată în termenii ofertei şi cererii.

Cantitatea de protecţie oferită la industria internă depinde de: costurile sociale, importanţa politică a grupurilor solicitante, costurile de ajustare şi simpatia publică.

Putem presupune că birocraţii oneşti realizează că protecţionismul generează costuri pentru întreaga societate: pierderea surplusului consumatorului dată de preţurile mai ridicate ale bunurilor, reducerea volumului importurilor, pierderea economiilor de scală, pierderea stimulentelor pentru dezvoltare tehnologică, generate de concurenţa străină etc. Nivelul ridicat al acestor costuri e posibil să determine o atitudine moderată în politica comercială.

Cât priveşte importanţa politică a industriei protejate, relaţia este de directă proporţionalitate. Cu cât este mai bine reprezentată în legislativ şi guvern o industrie, cu atât e mai probabil să dobândească un grad ridicat de protecţie. Argumentul protecţionist al securităţii naţionale este o variantă a considerentului de importanţă politică.

Oferta de măsuri protecţioniste tinde să crească când firmele şi angajaţii se confruntă cu costuri de ajustare ridicate, provocate de concurenţa străină (de exemplu, somaj). Protecţia constituie, în acest caz, o modalitate de a amâna ajustarea structurală.

Finalmente, cu cât simpatia publică pentru o categorie de firme sau de lucrători creşte, cu atât va fi oferită mai multă protecţie. Este cazul fermierilor, al muncitorilor rurali şi al muncitorilor în vârstă, care au puţine şanşe de a găsi locuri de muncă alternative.

Cererea de măsuri protecţioniste este determinată de următorii factori: dezavantajul comparativ, gradul de penetrare a importurilor, concentrarea industriei afectate şi dependenţa de exporturi.

Dezavantajul comparativ tinde să sporească solicitarea de protecţie. Este cazul industriilor tradiţionale (siderurgie, de exmeplu). La fel se petrec lucrurile cu gradul de penetrare a importurilor, care afectează, mai ales, industria bunurilor de consum.

În ceea ce priveşte concentrarea industriei, mal multe studii au argumentat că şansele de protecţie sunt mai mari pentru firmele concentrate regional sau cele aflate în topul unei ramuri economice. Pe lângă puterea financiară de influenţare a politicilor şi interesul birocraţilor care se consideră responsabili de situaţia unor asemenea sectoare industriale, intervin, aici, costuri sociale potenţial ridicate, care conferă credibilitate solicitărilor de măsuri protecţioniste. (23)

Dacă dependenţa de exporturi a economiei, în ansamblul său, este ridicată, probabil, interesele celor care solicită o politică comercială protecţionistă vor fi contracarate de interesele exportatorilor care sunt mai avantajaţi de liberul schimb. Avantajul lor provine atât din procurarea cu preturi mai ieftine ale inputurilor, cât şi din evitarea barierelor comerciale în ţările în care exportă.

Procesul politic prin care grupurile de interese solicită şi obţin măsuri protecţioniste ar putea fi reprezentat grafic astfel:

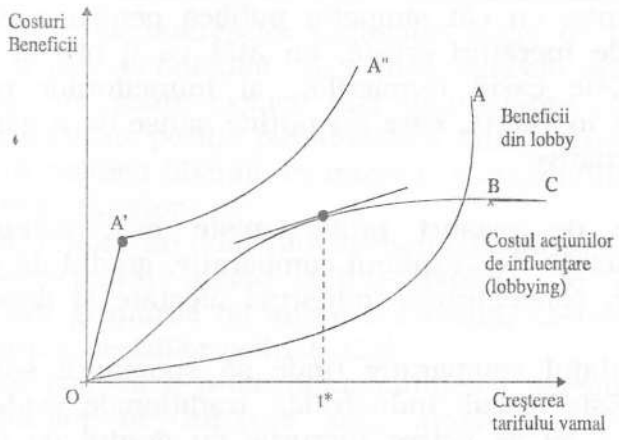


Fig.nr.1 Reprezentarea procesului politic protecţionist

Curba OA (a costului de lobbying) descrie costul total al asigurării politicii protecţioniste prin lobby. Această curbă are o pantă crescătoare, deoarece putem asuma o creştere a costului marginal. Adică, este dificil pentru un grup oarecare de interese să obţină o creştere a tarifului vamal în favoarea sa. Curba costului "lobbying" reflectă, pe de altă parte, disponibilitatea furnizorilor de a acorda protecţie suplimentară la un anumit grup. Curba costului se va situa cu atât mai aproape de abscisă cu cât:

- interesul economic este mai bine organizat;
- activitatea de lobbying este mai eficientă;
- mai multe grupuri consideră că acel interes trebuie protejat.

Curba OBC descrie beneficiile din protejarea faţă de concurenţa externă. Cu cât este mai mare creşterea tarifului vamal, cu atât sunt mai mari beneficiile extrase de grup, până la un nivel maxim - pct. B. Acesta indică şi o protecţie tarifară prohibitivă. Efortul grupului de presiune asupra politicilor este optim când duce la o creştere asociată tarifului t*. Aici renta, ca dfierenţa între beneficii şi costuri, este maximizată.

Există posibilitatea ca activitatea de influenţare să nu aibă efectele scontate. Costurile iniţiale ale acţiunilor destinate să crească barierele tarifare (OA") pot fi aşa de mari, încât curba costului OA'A" să se situeze deasupra curbei beneficiului, OBC. O asemenea situaţie poate fi întâlnită când grupul este dificil de

organizat dacă costurile de angajare în presiuni politice sunt considerabile.

Figura de mai sus denotă importanţa de a avea o organizare stabilită anterior, care să permită continuitatea pe piaţa politică a porotecţionismului. Dacă costul organizării iniţiale este deja acoperit (organizaţia exista deja pentru alte scopuri), acţiunea de influenţare politică ar fi avantajoasă. În acest caz, curba costului este OA iar taxa vamală optimă este t*.

Care sunt actorii pe piaţa protecţionismului?

Pe partea cererii, trei categorii de actori sunt importante:

- firmele cu dezavantaj competitiv, puternic concurate de importuri;
- sindicatele care cuprind muncitori din aceste firme;
- firmele care furnizează produse intermediare la prima categorie;

Toţi aceşti factori caută să extragă rente din protecţia comercială.

Alte trei categorii de actori se opun primelor trei: exportatorii, firmele care importă inputuri şi consumatorii. Cu excepţia firmelor multinaţionale care reuşesc să influenţeze politica economică în direcţia liberului schimb, ceilalţi exportatori, rareori, se pot organiza efectiv pentru a contracara deciziile protecţioniste. Aceasta pentru că prejudiciul suferit de exportatori este indirect, iar, pe de alta parte, mulţi beneficiază de stimulente acordate de stat.

Pe partea ofertei, acţionează tot trei categorii de actori:

- legislativul;
- guvernul;
- birocraţia (funcţionarii numiţi).

Primele două categorii au fost descrise anterior. O menţiune aparte se cuvine pentru birocraţie. Cel mai adesea, rolul major în oferta de măsuri protecţioniste îl joacă birocraţia, deoarece ea pregăteşte, formulează şi implementează politica comercială. Elementele cele mai importante în funcţia de utilitate a birocraţiei le reprezintă prestigiul, puterea şi influenţa, Clientela lor este localizată în sectoare economice specifice. Birocraţii preferă să folosească instrumentele protecţioniste, sub propriul lor control.

Politicienii aleşi au slabe stimulente de a controla procedurile birocratice de stabilire şi implementare a barierelor comerciale, deoarece, pe de o parte, sunt dependenţi de ei, iar pe de altă parte, sunt mai puţin informaţi.

"Ideea că birocraţia publică - scria Bruno Frey - urmăreşte interesul comun sau bunăstrarea colectivă şi, deci, luptă pentru liber schimb trebuie să fie recuzată. Intr-adevăr, poate fi argumentat că ei favorizează mai mult protecţia decât politicienii. Cum multe agenţii publice sunt organizate de-a lungul liniilor industriale, ele depind mai mult de relaţia cu această industrie specifică decât politicienii. Mai mult, birocraţii au un set mai limitat de instrumente disponibile decât guvernul care controlează o gamă largă de politici economice. În consecinţă, birocraţii trebuie să atingă obiectivele lor prin folosirea mai intensivă a instrumentelor disponibile"(24)

Concluzii

• Efectele benefice ale schimburilor comerciale libere nu reprezintă doar concluzii ale unei analize teoretice abstracte (economia neoclasică a competiţiei pure şi perfecte), ci şi o realitate probată, cu prisosinţă, în era "laissez - faire" şi, ulterior, când SUA şi Marea Britanie au impus principiile GATT în economia mondială.

• În pofida faptului că protecţionismul a produs, în nenumărate rânduri, consecinţe nefaste, continuă sa fie în graţia multor economişti şi decidenţi politici. Faptul apare, cumva, paradoxal dacă considerăm că extrem de puţine argumente protecţioniste rezistă unui examen raţional. Între ultimele elaborate teoretice: tariful optim, optimul de rangul doi, strategia comercială, nici unul nu poate fi susţinut, la fel de riguros, ca liberul schimb. Chiar dacă, imperfecţiunile pieţei au devenit materia preponderentă de studiu în litereatura economică actuală.

• Persistenţa şi extensivitatea politicilor protecţioniste pot fi dificil explicate prin inaderenţa teoriei comerţului internaţional la realităţile economice. Mai curând, explicaţiile trebuie căutate în procesul politic. Şcoala "alegerilor publice" a oferit metoda şi

instrumentele de analiză a politicii ca piaţă. Câţiva reputaţi economişti americani, intre care R.E. Baldwin, R. Caves, B. Frey, Anne O. Krueger au elaborat o analiză riguroasă si comprehensivă a politicii protecţioniste, cu ajutorul teoriei grupurilor de interese speciale. Desigur, modelul pieţei protecţionismului nu este singurul în economia politică a comerţului internaţional. Pot fi menţionate încă cel puţin cinci modele consacrate în literatura de specialitate: maşina de vot, asistenţa pentru ajustare, poreocuparea pentru echitate, costuri comparative şi status quo. dar nici unul nu explică mai concludent atât istoria cât şi practica actuală a protecţionismului decât o face modelul "pieţei politice". Mai mult încă, autorii acestui model au demontat tabu-urile protecţioniste, un asemenea tabu fiind preeminenţa interesului naţional.

Note

1. W. Brown, J.S. Hogendorn, ***International Economics***, Addison - Wesley Publishing Company, 1994, p.231.

2. A.G. Kenwood and A.L. Longheed, ***The Growth of the International Economy 1820-1990***, Routledge, London, 1994, p.63.

3. Vezi, A.G. Kenwood, ***op.cit.***.

4. Vezi, P.T. Ellsworth, ***The International Economy***, 3-rd. edition, New York, 1984, p.363.

5. Vezi, P.T. Ellsworth, ***op.cit.***.

6. ***Idem***, p.83.

7. Vezi, A.G. Kenwood, ***op.cit.***, p.177.

8. Vezi, S. Burchill and A. Linklater, ***Theories of International Relations***, Macmillan Press Ltd, London, 1996.

9. Vezi, Ch. P. Kindleberger, ***The World in Depression***, 1929 - 1933, Berkeley University of California Press, 1973.

10. Vezi, A.J. Latham, ***The Depression and the Developing World 1914 - 1939***, London, 1981.

11. Vezi, M. Rainelli, ***Comerţul Internaţional***, Ed. Humanitas, 1992.

12. Franklin R. Root, ***International Trade and Investment***, Seventh Edition, South Western Publisking Co, 1994, p.165.

13. ***Idem, op.cit.***, p.166.

14. Alan Oxley, *The Challange of Free Trade*, Harvester Wheatsheaf, 1990, p.193.

15. Ludwig von Mises, *Capitalismul şi duşmanii săi*, Editura nemira, Bucureşti, 1998, p.99.

16. D. Colander (ed.), *Neo-Classical Political Economy*, Ballinger Publishing Co., 1984.

17. Robert Baldwin, *The Political Economy of Postwar U.S. Trade Policy*, in R.E. Baldwin and J.D. Richardson (eds), "International Trade and Finance: Readings", 2nd, Little Brown, Boston, 1981.

18. P. Lindert, *International Economics*, Irwin, Homewood, Illinois, 1997.

19. M. Olson, *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, 1982.

20. J. Buchanan, *Rent Seeking Society and Profit Seeking*, in J. Buchanan and G. Tullock (eds), "Toward a Theory of Rent-Seeking Society", Texan A&M University Press, 1980.

21. W. Enders, H.E. Lapan, *International Economics*, Prentice Hall Inc.,1987.

22. R.E. Baldwin, *Trade Policies in Developped Countries*, in R.E. Baldwin and J.D. Richardson (eds), "International Trade and Finance", Little Brown, Boston, 1986.

23. R.E. Caves, *Economic Models of Political Choice: Canada"s Tariff Structure*, 1976.

24. B. Frey, H. Weck Hannemann, *The Political Economy of Protection*, in D. Greenway (ed.), "Current Issues in Internatioı al Trade", 1996, p.165.

LISTA AUTORILOR

Aurorii au fost incluşi, în listă, în ordinea lucrărilor publicate în volum. Titlul ştiinţific şi, acolo unde este cazul, funcţia administrativă în cadrul instituţiilor de învăţământ superior sunt cele deţinute la data publicării volumului.

Tiberiu BRĂILEAN, Conf.univ.dr., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I.Cuza" Iaşi.

Lucian ŞARADICI, Prof.univ.dr., Decanul Facultăţii de Ştiinţe Economice, Universitatea de Stat Bacău.

Neculai CLIPA, regretatul nostru coleg, a fost profesor la Catedra de Economie Politică şi prodecan al Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Mihai IRIMIA, Conf.univ.dr., Catedra de Economie şi Ştiinţe Sociale, Universitatea Tehnică "Gh. Asachi" Iaşi.

Nicolae HOANŢĂ, Prof.univ.dr., Catedra de Ştiinţe Economice, Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu, Preşedinte al Băncii CARPATIA.

Elena ROŞCA, Lect.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Ştefan cel Mare" Suceava.

Gabriel MURSA, Asist. univ., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Magdalena GHISOIU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş Bolyai" Cluj Napoca.

Pintilie RUSU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Stat Bacău.

Corneliu MUNTEANU, Conf.univ.dr., Catedra de Management - Marketing, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Grigore SILAŞI, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Vest Timişoara.

Alexandru JIVAN, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Vest Timişoara.

Gabriela BODEA, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş Bolyai" Cluj Napoca.

Marcela DANU, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Stat din Bacău.

Ion IGNAT, Prof.univ.dr., Şeful Catedrei de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Adriana PRODAN, Conf.univ.dr., Catedra de Management - Marketing, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza' Iaşi.

Norina Popovici, Asist.univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Ovidius" Constanţa.

Alexandru TOFAN, Prof.univ.dr., Cancelarul Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I.Cuza" Iaşi.

Alexandru NEDELEA, Lect.univ., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Ştefan cel Mare" Suceava.

Ioan COSMESCU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Eugenia CÂMPEANU SONEA, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş Bolyai" Cluj Napoca.

Gabriela MEŞNIŢĂ, Conf.univ.dr., Catedra de Informatică Economică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Florin DIMITRIU, Conf.univ.dr., Catedra de Informatică Economică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Dumitru OPREA, Prof.univ.dr., Rectorul Universităţii "Al.I. Cuza" Iaşi.

Tudorel FĂTU, Prof.univ.dr., Şeful Catedrei de Informatică Economică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Carmen COMANICIU, Lect.univ., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Adrian CUCU, Doctorand la Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi, Comisar şef al Gărzii Financiare.

Paul MICLĂUŞ, Lect.univ.dr., Facultatea de Relaţii Economice Internaţionale, Academia de Studii Economice Bucureşti.

Ioan ROTARIU, Prof.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Vest Timişoara.

Joan Costa FONT, Conf.univ.dr. Departamentul de Economie, Universitatea din Barcelona, Spania.

Marilena GHIŢĂ, Prof.univ.dr., Facultatea de Economie generală, Academia de Şudii Economice Bucureşti.

Paul Tănase GHIŢĂ, Prof.univ.dr., Decanul Facultăţii de Economie Generală, Academia de Sudii Economice, Bucureşti.

Sorin BURNETE, Conf.univ.dr., Cancelarul Facultăţii de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Livia BACIU, Lect.univ., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

John D. PHILLIPS, Associate Professor, Department of Politics and International Relations, University of Florida State.

Mirela DIACONESCU, Lect.univ.dr., Facultatea de Relaţii Economice Internaţionale, Academia de Studii Economice Bucureşti.

Silvia MĂRGINEAN, Lect.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga" Sibiu.

Stelian IORDACHE, Prof.univ.dr., Universitatea Politehnică Bucureşti.

Iulia TRĂISTARU, Prof.univ.dr., Cercetător la Centrul de Studii Europene al Universităţii din Bonn, Germania.

Nicolae PETRIA, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe, Universitatea "Lucian Blaga", Sibiu.

Dumitru IACOB, Prof.univ.dr., Academia de Înalte Studii Militare, Bucureşti.

Simona NICOLAE, Lect.univ.dr., Catedra de Economie, Universitatea Politehnică Bucureşti.

Rodica ZAHARIA, Conf.univ.dr., Facultatea de Relaţii Economice Internaţionale, Academia de Studii Economice Bucureşti.

Alexandra HOROBEŢ, Lect.univ.dr., Facultatea de Relaţii Economice Internaţionale, Academia de Studii Economice Bucureşti.

Doina FOTACHE, Conf.univ.dr., Catedra de Informatică Economică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Rodica MIRONESCU, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea de Stat Bacău.

Cătălin POSTELNICU, Conf.univ.dr., Facultatea de Ştiinţe Economice, Universitatea "Babeş Bolyai", Cluj Napoca.

Cristian POPESCU, Asist.univ., Catedra de Economie Politică, Facultatea de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.

Vasile IŞAN, Conf.univ.dr., Prodecan al Facultăţii de Economie şi Administrarea Afacerilor, Universitatea "Al.I. Cuza" Iaşi.